Team Sportservice Schagen

EINDRAPPORT

EEN HARMONIEUZE TARIEVENSTRUCTUUR

Naar levendige en levensvatbare binnensportaccommodaties in Schagen

Dziurek/shutterstock.com

Naar een harmonieuze tarievenstructuur Eindrapport

Levendige en levensvatbare binnensportaccommodaties in de gemeente Schagen

Datum: Schagen, juni 2019/ september 2019
Betreft: Eindrapport
STATUS: Definitief na vaststellen door de gemeente

Inhoudsopgave

DEEL 1 Onderzoeksopzet ... 3
1 Aanleiding ... 3
Leeswijzer ... 3
2 Doelstelling en uitvoering ... 4
2.1 Doelstelling ... 4
2.2 Urgentie ... 4
2.3 Gespreksonderwerpen ... 4
2.4 Selectie van de respondenten en gespreksopzet ... 5
2.5 De Reservering Harmonisering ... 5
3 Rol gemeente ... 6
3.1 Uitgangspunten gemeente ... 6
3.2 Financiële kaders ... 6
4 Huidige tarieven in de regio en mogelijke grondslagen ... 7
4.1 Huidige situatie ten aanzien van de tarieven in Schagen ... 7
4.2 Regionale vergelijking ... 8
4.3 Mogelijke grondslagen voor bepalen tarieven van binnensportaccommodaties ... 9
5 Trends en ontwikkelingen ... 10
5.1 Demografische ontwikkelingen: *een bedreiging voor de bezetting?* ... 10
5.2.Ontwikkelingen in de sport en de kracht van de verenigingen ... 10
DEEL 2 Bevindingen ... 12
6 Ervaren urgentie ... 12
7 Bezetting (levendigheid) en Beheer (levensvatbaarheid) ... 13
7.1 Huidige bezetting ... 13
7.2 Demografische ontwikkelingen ... 14
7.3 Kracht van het verenigingsleven ... 15
7.4 Kosten en baten ... 15
7.5 Lokale binding ... 16
8 Harmonisering ... 17
8.1 Gelijke tarieven ... 17
8.2 Differentiëren ... 17
8.3 Transparantie ... 19
9 overgangsperiode en de rol van de gemeente ... 20
DEEL 3 Conclusies en aanbevelingen ... 21
10 Conclusies ... 21
10.1 Verwachtingen en urgentie ... 21
10.2 Draagvlak voor harmoniseren én differentiëren ... 21
10.3 Optimaal gebruik ... 21
10.4 Levendig: demografische ontwikkelingen en de kracht van de verenigingen ... 22
10.5 Overeenkomsten drie zelfstandige hallen ... 22
10.6 Rol van de gemeente ... 22

11 Aanbevelingen 23
11.1 Stap 1: gelijktrekken tarieven door Schagen Actief 23
11.2 Stap 2: afstemmen van tarieven met andere hallen 24
11.3 Harmoniseren, differentiëren en transparantie 25
11.4 Harmonisering: effecten en sterke verenigingen 25
11.5 De rol van de gemeente en de Reservering Harmonisering 26
Literatuur & documentatie 27
BIJLAGEN 28
BESTUURSSAMENVATTING apart document 28
BIJLAGE 1 Overzicht Accommodaties in de gemeente Schagen 28
BIJLAGE 2 Gespreksopzet Interviews gemeente Schagen 29
BIJLAGE 3 Overzicht gesprekspartners bestuurders & beheerders 30
BIJLAGENBOEK met alle gespreksverslagen 30

Verantwoording

De opdracht voor de uitvoering van het onderzoek is getekend en vastgesteld begin maart 2019. Het onderzoek is uitgevoerd onder leiding van Erik Puyt, senior beleidsadviseur van Team Sportservice met ondersteuning van verenigingsadviseur van Team Sportservice Schagen Sigrid Schweitzer en de HvA student Lasse Botman. Beiden zijn woonachtig en werkzaam in de regio en bovendien enthousiast sporter. Daarmee is de kennis van de lokale context bij het uitvoeren van de inventarisatie gewaarborgd.

De inventarisatie is uitgevoerd vanwege een toezegging van de gemeente naar aanleiding van steeds terugkerende vragen vanuit het werkveld over de grote verschillen in de tarieven tussen de sporthallen in de gemeente. De algemene, feitelijke gegevens zijn gebaseerd op het door het Mulier Instituut (2018) uitgevoerde onderzoek.
Op 12 maart zijn de basisgegevens besproken en waar nodig aangevuld in een overleg met de gemeente. Op 18 april zijn de eerste bevindingen besproken met de gemeente.
Tussen 3 april en 8 mei hebben de gesprekken plaatsgevonden met de bestuurders en beheerders van de sporthallen en sportzalen in de gemeente.
Aan begin en eind van het proces is de Sportadviesraad Schagen (SARS), als vertegenwoordiger van de gebruikers, betrokken bij de opzet en de uitvoering van de inventarisatie. Op 15 mei zijn in een afrondend gesprek met de SARS de bevindingen besproken en getoetst.
De eindrapportage is in juni afgerond en na de zomer besproken met de gemeente. Na het verwerken van de opmerkingen zijn de definitieve stukken gestuurd naar de respondenten.

Verslagen van alle gesprekken, zijn voorgelegd en na aanpassingen definitief gemaakt. Alle gesprekspartners hebben toestemming gegeven om het verslag op te nemen in een apart bijlagenboek bij het eindrapport.

DEEL 1 Onderzoeksopzet

1 Aanleiding

Het is het een lang gekoesterde wens vanuit het werkveld om de tarieven van de binnensport-accommodaties te harmoniseren. Gebruikers ervaren grote verschillen tussen in de tarieven tussen de sporthallen. Omdat de meeste hallen vol zitten is er geen mogelijkheid voor gebruikers om te switchen naar een goedkoper alternatief. Dit wordt bevestigd in het rapport “Ruimte voor binnensport in Schagen” dat in 2018 in opdracht van de gemeente door het Mulier instituut is opgesteld. Zowel deze signalen uit het werkveld als de resultaten uit zijn voor gemeente Schagen aanleiding om toe te werken naar het harmoniseren van de binnensporttarieven, waarbij transparantie voorop staat.

Bij het bepalen van de onderzoeksopdracht heeft de gemeente aangegeven dat het uiteindelijke doel levendige en levensvatbare binnensportaccommodaties zijn. Dit betekent dat een brede afspiegeling van de bevolking gebruik maakt van de voorzieningen. Gezien de demografische ontwikkelingen is het wenselijk dat beheerders (en daarmee verenigingen) gestimuleerd worden tot het ontwikkelen van nieuwe en vernieuwende vormen van aanbod naar de behoefte van de inwoners van de gemeente Schagen. Het harmoniseren van de tarieven kan een belangrijk instrument zijn om dit doel te bereiken. Daarbij zijn verschillende uitgangspunten (grondslagen) mogelijk voor het bepalen van de tarieven zoals enerzijds het vergroten van de toegankelijkheid en anderzijds het verbeteren van de levensvatbaarheid van de sportvoorzieningen.

Het harmoniseren van de tarieven is vanwege de grote verschillen, op verzoek van het werkveld, gekozen als vertrekpunt voor het realiseren van de levendige en levensvatbare accommodaties. Hierbij is de gemeente bereid om de regie te nemen, maar hecht daarbij zeer sterk aan een breed gedragen tarievenstructuur. De gemeente Schagen streeft ernaar dat waar mogelijk het particulier initiatief en het zelforganiserend vermogen in de gemeenschap wordt gestimuleerd. Transparantie staat daarbij centraal. De tarieven van de accommodaties moeten vooral uit te leggen zijn. Met het werkveld moet bepaald worden welke factoren meespelen bij het bepalen van het tarief en hoe zwaar deze meewegen.

De gemeente heeft geen directe zeggenschap over de hoogte van de tarieven en wil daarom de mening van de beheerders inventariseren om te bepalen of er draagvlak is voor het harmoniseren van de tarieven en zo ja, op welke gronden. Vervolgens is het van belang om te bepalen welke ruimte gewenst is om te differentiëren. Daarom heeft de gemeente Team Sportservice gevraagd om in gesprek te gaan met de beheerders van de sporthallen, sportzalen en gymzalen +.

Leeswijzer

In deel 1 wordt de onderzoeksopzet uiteengezet. Daarbij wordt ook de huidige situatie in kaart gebracht. Wat is het probleem, hoe erg is het en wat zijn mogelijke oplossingsrichtingen, zowel wat betreft grondslagen voor de tarieven, als de bandbreedte voor een harmonieus tarief.
In deel 2 wordt de mening van de beheerders over nut en noodzaak van harmonisering van de tarieven weergegeven. Er is daarbij gezocht naar overeenkomsten en verschillen.
In deel 3 worden de conclusies getrokken en aanbevelingen gedaan op grond van de bevindingen in deel 2. Daarbij wordt vanzelfsprekend ook ingegaan op de rol van de gemeente.

2 Doelstelling en uitvoering

2.1 Doelstelling

De gemeente heeft op dit moment in bijna alle gevallen geen directe invloed op het beheer van de accommodaties. Zowel direct door de exploitatiesubsidie als indirect via het sportstimuleringsbeleid heeft de gemeente wel een belang bij, en doelen opgesteld om, het gebruik te optimaliseren zowel voor de verenigingssporter als alle andere inwoners. De gemeente heeft aan Team Sportservice gevraagd om gesprekken te voeren met de sporthalbestuurders en -beheerders (hierna te noemen "de beheerders") om de meningen in kaart te brengen en aanbevelingen te doen over de gewenste tarievenstructuur en de rol die de gemeente kan spelen om die tarievenstructuur te implementeren op basis van de inventarisatie van de meningen van de sporthalbestuurders en beheerders worden. Het gaat hierbij om het beheer & gebruik van de binnensportaccommodaties met uitzondering van het gebruik door scholen. Dit valt binnen de wettelijke verplichting van de gemeente Schagen en daarover zijn aparte afspraken gemaakt.

2.2 Urgentie

De inventarisatie is uitgevoerd vanwege een toezegging van de gemeente naar aanleiding van steeds terugkerende vragen vanuit het werkveld. Aan het begin en het eind van het proces is de Sportadviesraad Schagen (SARS) betrokken bij de opzet en de uitvoering van de inventarisatie. Het voornaamste knelpunt is het verschil in de tarieven van de Harenkarspelhal en de Waldervaart ten opzichte van andere hallen, zie bijlage 2. Omdat de meeste hallen vol zitten is er geen mogelijkheid voor gebruikers om te switchen naar een goedkoper alternatief. Deze verschillen worden door de gebruikers als onrechtvaardig ervaren.

2.3 Gespreksonderwerpen

Op grond van deze doelstelling en de ervaren urgentie is een aantal gespreksonderwerpen opgesteld. Vertrekpunt is dat tarieven uiteindelijk geen doel zijn maar een middel om vraag en aanbod naar ruimte voor sport bij elkaar te brengen. Het gaat daarmee ook om het bestaansrecht van de accommodaties op de lange termijn. De basis voor levensvatbare accommodaties is vanzelfsprekend dat deze optimaal gebruikt worden. Levendige accommodaties hebben een aantrekkingskracht op verschillende gebruikersgroepen in het verzorgingsgebied. In Schagen staat vanwege de ervaren urgentie, de harmonisering van tarieven hoog op de agenda van verenigingen en gemeente. Het is echter de vraag wat de bestuurders en de beheerders hiervan vinden.
Dit is daarom het belangrijkste gespreksonderwerp, maar wel binnen het kader van levendige en levensvatbare accommodaties. Tot slot wordt besproken wat mogelijke effecten kunnen zijn, welke ondersteuning gewenst is en wat men daarbij verwacht van de gemeente.
De gespreksonderwerpen zijn hieronder samengevat en staan uitgewerkt in bijlage 3.

1. Verwachtingen, behoefte werkveld en urgentie
2. Levendig: optimaal gebruik en tevredenheid over de bezetting (bezettingsgraad)
3. Levensvatbaar: evenwicht tussen vraag en aanbod (bestaansrecht)
4. Harmonisering
   a. Stand van zaken: Basisgegevens over tarieven
   b. Uitgangspunten: keuze voor grondslag om tarieven te bepalen
   c. Bereidheid tot harmonisering
   d. Belang van tarieven als sturingsinstrument, noodzaak van differentiëren.
5. Overige onderwerpen
   a. Rol gemeente
   b. Overgangsperiode
   c. Ondersteuning bij bereiken van gewenste en verminderen van ongewenste effecten

In het gesprek gaat het niet alleen over de wens en noodzaak tot harmonisering, maar nadrukkelijk ook over ideeën om de tarieven te differentiëren op grond van kenmerken van de hal of het verlagen van drempels voor (potentiele) gebruikers om (meer) te gaan sporten en bewegen.

2.4 Selectie van de respondenten en gespreksopzet

Er is gekozen om de gesprekken te voeren met de bestuurders en de beheerders van sporthallen, sportzalen en de gymzalen +. Het overzicht van de gesprekspartners is opgenomen als bijlage 4.
Vanwege de in 2.3 beschreven urgentie is eerst gesproken met Schagen Actief. In dat gesprek is besproken of zij bereid zijn de tarieven te harmoniseren van de hallen die zij in beheer hebben. Zo ja, wat is dan een reëel tarief en op welke gronden dat tarief bepaald wordt.
Vervolgens is een open gesprek gevoerd met de bestuurders en beheerders van de andere accommodaties. Niet alleen over de mate waarin zij harmonisering wenselijk of noodzakelijk vinden, maar ook met hen binnen het kader van een levendige en levensvatbare accommodatie op de lange termijn.

Na afloop van de gesprekken is een verslag gestuurd aan alle gesprekspartners met het verzoek om te beoordelen of hun bedoeling goed is weergegeven. Na het verwerken van de feedback is het verslag definitief gemaakt. Alle gesprekspartners hebben toestemming gegeven om het verslag toe te voegen aan de eindrapportage die aan de gemeente wordt gepresenteerd.
In een apart bijlagenboek zijn alle gespreksverslagen beschikbaar.

Er is gekozen voor een semigestructureerd interview. Dat betekent dat eerst open vragen zijn gesteld op het niveau van de gespreksonderwerpen. Daarna is doorgevraagd, zowel op de achtergrond van bepaalde aspecten die aan de orde zijn gesteld als aspecten die niet zijn benoemd.
Daarbij was het doel om eerst de wensen en behoeften van de gesprekspartners te achterhalen en pas in het laatste deel te bepalen of harmonisering gewenst is en zo ja wat dan een reëel bedrag is.
Tot slot is het proces besproken waarbij er met name aandacht was voor het opvangen van (on)gewenste effecten bij gebruikers.

2.5 De Reservering Harmonisering

Tijdens het startgesprek met de gemeente is aangegeven dat de gemeente een bedrag van € 70.000 heeft gereserveerd om de harmonisering van de tarieven van de binnensportaccommodaties mogelijk te maken.
In alle gesprekken is er gevraagd naar de mogelijke negatieve effecten van de harmonisering en de gewenste overgangsperiode zodat er voldoende informatie is verzameld om aanbevelingen te doen over de aanwending van deze reservering. Bij de uitwerking van het rapport worden er aanbevelingen gedaan om, op basis van de resultaten van het onderzoek, de beheerders te ondersteunen met behulp van de gereserveerde middelen.
Met deze aanbevelingen wordt de rapportage afgesloten.

3 Rol gemeente

3.1 Uitgangspunten gemeente

Landelijk bestaat een tweedeling tussen gemeenten in wat ze willen bereiken met de tariefstelling en het sportbeleid. Deze tweedeling bestaat uit een richting waarin gemeenten aansturen op een beleid waarin verenigingen meer zelfstandig opereren en minder sturing vanuit de gemeente (nodig) hebben en een richting waarin de gemeente meer invloed heeft, maar daardoor ook meer zelf de controle kan houden.
Het accommodatiebeleid van de gemeente Schagen valt onder de eerste stroming waarin de verantwoordelijkheid voor de accommodaties extern is georganiseerd. Daarvan heeft de gemeente via de opdracht aan Schagen Actief een grotere invloed, dan op de andere accommodaties. Het streven is om op basis van de inventarisatie te komen tot een grootste gemene deler in de keuze voor de tarieven, waarbij met name transparant wordt gemaakt waarom keuzes gemaakt worden.

3.2 Financiële kaders

Er zijn geen financiële kaders voor de binnensport, behalve de onderhouds- (o.b.v. MJOP) en exploitatiebijdrage die de beheerders ontvangen. Bij de Molentocht en Multitreffer is de gemeente betrokken vanuit gebouwenbeheer, zij beheren het onderhoudsbudget. Voor de andere beheerders wordt de bijdrage jaarlijks uitgekeerd. De gemeente stelt voorwaarden in het MJOP en subsidiëren een deel van de exploitatie.
Met Schagen Actief zijn er daarnaast nog prestatieafspraken met name gericht op het stimuleren van sport en bewegen en het verbeteren van de bezetting.
Het is tot nu toe aan de beheerstichtingen om de tarieven voor de verhuur te bepalen. Alleen Schagen Actief dient de keuzes voor te leggen aan de gemeente. Op welke grondslag zij dat doen is bij de gemeente niet bekend. Dat is een belangrijk thema in de gespreksronde.

4 Huidige tarieven in de regio en mogelijke grondslagen

4.1 Huidige situatie ten aanzien van de tarieven in Schagen

In het rapport “Ruimte voor Binnensport in Schagen” wordt een overzicht van de uurtarieven van de verschillende accommodaties gegeven. Deze gegevens zijn aangevuld met informatie van de beheerders over 2019 en bronnenonderzoek onder sporthallen in de regiogemeenten, zie bijlage 2.

Gemeente	Naam sporthal	MI: Basistarief (gem.) in 2018	Gemiddelden	Sporthal tarief (gem.) in 2019	verschil tov 2018 en gemiddelden
Schagen	Gemiddeld	€ 40,63	100,0%	€ 43,00	105,8%
	Groeneweghal	€ 38,05		€ 39,20	
	Spartahal	€ 38,05		€ 39,20	
Gemiddeld hallen Schagen Actief	Harenkarspelhal	€ 55,85	*€ 43,98*	**€ 55,00**	*€ 44,47*
	De Doorbraak	€ 39,75		€ 42,12	
	Multitreffer	€ 40,00		€ 40,00	
Gemiddelde andere sporthallen	Molentocht	€ 34,65	*€ 38,13*	€ 36,00	
Tarieven sportzalen	Waarland (hal opent in 2020)			€ 46,00	*€ 41,03*
	Waldervaart (2/3 sporthal)	€ 38,05		€ 34,00	
	Kolfweid (gymzaal +)			€ 12,50	

Tabel 4.1 Tarieven sporthallen in Schagen (gegevens uit 2018 op basis Mulier Instituut, 2018, de tarieven van 2019 zijn gebaseerd op de informatie van de beheerders van de sporthallen).

In het onderste deel van de tabel worden staan de tarieven voor de andere hallen in het onderzoek:

- De hal in Waarland opent naar verwachting in 2020
- De Waldervaart is een sportzaal maar de tarieven zijn gelijk aan die van sporthallen in beheer bij Schagen Actief.
- De Kolfweid is een gymzaal +, waarvan het tarief ter referentie ook is opgenomen.

De variatie is, zoals al benoemd in paragraaf *2.2 Urgentie*, erg groot. Dit is met name het geval bij de hallen in beheer bij Schagen Actief. De Harenkarspelhal is bijna de helft duurder dan de andere sporthallen.
Het is urgent om bereidheid te onderzoeken om de tarieven te harmoniseren van de hallen in beheer bij Schagen Actief. Bij de zelfstandige hallen lijkt het probleem minder groot.

Daarom worden de volgende stappen gezet in de inventarisatie:

1. Stap 1 is het inventariseren van de visie van alle beheerders op het optimaal gebruik van de binnensportaccommodaties.
2. Stap 2 is de bereidheid polsen bij Schagen Actief om te harmoniseren en zo ja, wat dan een reëel tarief en op welke gronden zij dit vaststellen.
3. Stap 3 is het polsen van de bereidheid bij andere beheerders om ook te harmoniseren, en zo ja, onder welke condities.
4. Stap 4 het in kaart brengen van (on)gewenste aspecten van harmoniseren en de behoefte aan ondersteuning.

4.2 Regionale vergelijking

Variatie in tarieven blijkt niet ongebruikelijk. In Hollands Kroon bijvoorbeeld ligt het gemiddelde tarief hoger met € 45,42 maar zijn er tegelijkertijd behoorlijke verschillen, zie tabel 4.2. Tarieven zijn soms 10% hoger of lager dan het gemiddelde.

Gemeente	Naam sporthal	MI: Basistarief (gem.) in 2018	Gemiddelden	Sporthal tarief (gem.) in 2019	verschil tov Schagen
Hollands Kroon		€ 48,50	119,4%	€ 45,42	105,6%
https://www.hollandskroon.nl/sporthallen	Sportcentrum Wieringen			€ 50,00	
	De Veerburg			€ 44,50	
	Zuiderzeehal			€ 50,00	
	t Zijveld (*)			€ 45,00	
	Zwaluwenvlucht			€ 40,00	
	Niedorphal			€ 43,00	
Bron tarieven 2018	Mulier Instituut, 2018, Onderzoek binnensportaccommodaties gemeente Schagen				
Bronnen 2019:					
Hollands Kroon	https://www.sportcentrumwieringen.nl/zaalhuur/onlinereserveren/				
	http://www.veerburg.nl/contact.php				
	https://www.sportcafe-niedorphal.nl/pg-1383-7-96472/pagina/verhuur.html				
Hollands Kroon sporthal Zijveld	Telefonisch opgevraagd bij beheerder: gemiddelde met veel differentiatie				
Hollands Kroon Zwaluwenvlucht	Telefonisch opgevraagd bij beheerder				

Tabel 4.2 Tarieven sporthallen in Hollands Kroon

Uit een vergelijking van de tarieven in omliggende gemeenten blijken de tarieven in de gemeente Schagen gemiddeld 7% lager te liggen dan in andere gemeenten, zie tabel 4.3 hieronder. Als de cijfers gecorrigeerd worden voor de grootste uitschieters dan is het verschil nog groter.

BIJLAGE bij *"Naar een harmonieuze tarievenstructuur, levendige en levensvatbaar accommodaties in de gemeente Schagen"*					
Gemeente	**Naam sporthal**	**MI: Basistarief (gem.) in**	**Gemiddelden**	**Sporthal tarief (gem.) in 2019**	**verschil tov Schagen**
Schagen	Gemiddeld	€ 40,63	100,0%	€ 43,00	105,8%
Hollands Kroon		€ 48,50	119,4%	€ 45,42	105,6%
Langedijk		€ 43,50	107,1%	€ 43,50	101,2%
http://sportsl.nl/tarieven/	Geestmerambacht			€ 43,50	
	De Oostwal			€ 43,50	
Den Helder		€ 48,50	119,4%	€ 53,23	123,8%
	Sporthal aan Zee 1 - J'dorp			€ 63,00	
	Sporthal aan Zee 2 -sportlaan			€ 56,70	
	Qualderduijn - J'dorp (halve hal maar blijkbaar geschikt voor voetbal/			€ 40,00	
Heerhugowaard		€ 57,60	141,8%	€ 42,74	99,4%
Heemskerk	Sporthal de Waterakkers	€ 60,45	148,8%	€ 44,20	102,8%
	Gemiddeld verschil in %		**127%**		**107%**
Bron tarieven 2018	Mulier Instituut, 2018, Onderzoek binnensportaccommodaties gemeente Schagen				
Bronnen 2019:					
Den helder	Sporthal aan Zee 1 telefonisch opgevraagd bij beheerder				
Den Helder	https://www.scholenaanzee.nl/nl/website/portal/verhuur-sporthallen.html				
Langedijk:	https://sportsl.nl/tarieven/				
Heerhugowaard	Telefonisch opgevraagd bij Heerhugowaard Sport				
Heemskerk	https://waterakkers.sportfondsen.nl/category/zalen				

Tabel 4.3 Tarieven sporthallen in de regio Schagen

Om een zinvol gesprek te voeren over de huidige en gewenste tarieven is het van belang om een duidelijk beeld te hebben van mogelijke grondslagen om de tarieven te bepalen. Vervolgens kan worden geïnventariseerd in welke mate deze grondslag past bij de visie van de beheerders en het uiteindelijke doel: levendige en levensvatbare binnensportaccommodaties in de gemeente Schagen.

4.3 Mogelijke grondslagen voor bepalen tarieven van binnensportaccommodaties

Naast een complex accommodatievraagstuk levert dit ook een ingewikkeld tariefvraagstuk op. Het is door de diversiteit aan accommodaties lastig om een eenduidige grondslag te hanteren voor de tarieven. Op hoofdlijnen zijn er zes verschillende tariefgrondslagen te onderscheiden die gehanteerd worden (Vereniging Nederlandse Gemeenten, 2003):

- Historische ontwikkeling. Het tarief is historisch gegroeid in de loop der jaren en betreft veelal een sociaal, laag tarief.
- Dekkingspercentage kostprijs. Het tarief betreft een bepaald deel van de werkelijke kosten van de accommodatie voor de gemeente.
- Gebruikersmogelijkheden en functionaliteit. De mogelijkheden en gebruiksintensiteit, op basis van objectieve criteria, bepalen de hoogte van het tarief.
- Regionale afstemming. Er wordt gekeken naar de tarieven van de buurgemeenten en hierop wordt bepaald wat het lokale tarief is, zodat niet uit de pas gelopen wordt.
- Laagdrempeligheid: Wegnemen van financiële drempels om te sporten en te bewegen
- Gelijkheid: Gebruikers van een gelijksoortige accommodatie betalen een gelijk tarief.

De grondslagen voor de tariefstelling en het sportbeleid zijn vaak niet eenduidig. Ze zijn gerelateerd aan de lokale situatie. Er is dus ook geen eenduidige 'goede' oplossing. Wat te benoemen is als goed hangt helemaal van de lokale situatie en wensen af.

Ook zijn er verschillende mogelijkheden om te differentiëren. De gedachte is dat door het aanpassen van tarieven drempels kunnen worden weggenomen bij bepaalde doelgroepen, maar ook dat er ingespeeld wordt op de bereidheid van gebruikers om iets meer te betalen voor de meest aantrekkelijke uren.
Er kan gedifferentieerd worden naar gebruikersgroep, tijdstip en aanbod.

Naar gebruikersgroep en tijdstip

- Vereniging regulier tarief, piek (19:00-21:00), dal
- Maatschappelijk regulier tarief, piek (19:00-21:00), dal
- Commercieel regulier tarief, piek (19:00-21:00), dal

Naar aanbod

- Basis: zaal + kleedkamer(s)
- Aanvullende voorzieningen

In de gesprekken wordt de beheerders en bestuurders gevraagd naar de visie op nut en noodzaak van het differentiëren van tarieven:

1. Nut:
   Kan differentiëren bijdragen aan het verbeteren van de bezetting per sporthal, zowel het totaal aantal uur als een verbeterde spreiding van de uren over de dag?
2. Noodzaak:
   Is differentiëren noodzakelijk om recht te doen aan verschillen tussen sportaccommodaties?

5 Trends en ontwikkelingen

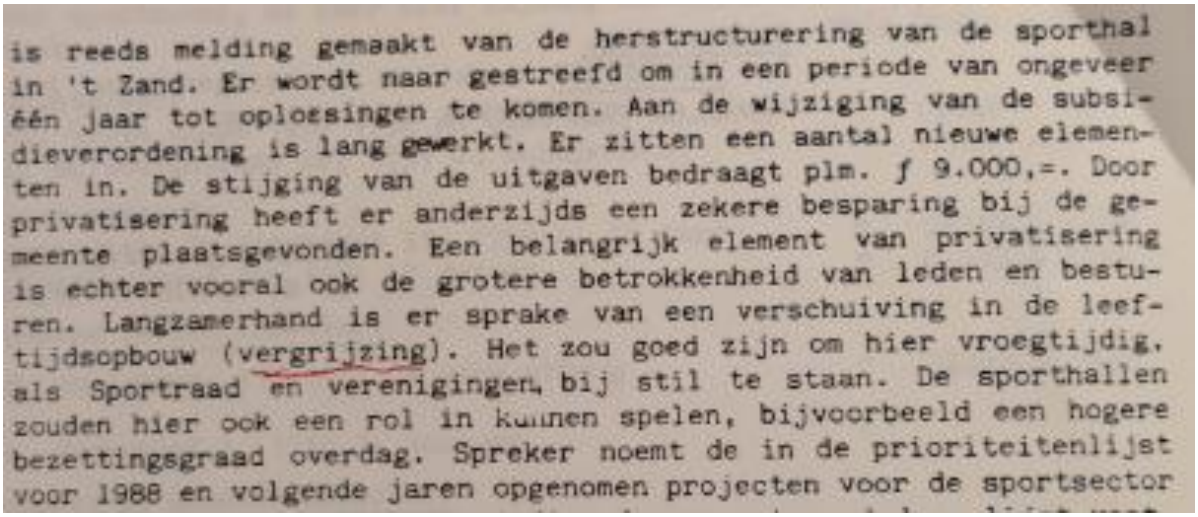
5.1 Demografische ontwikkelingen: *een bedreiging voor de bezetting?*

In 2017 heeft de gemeente Schagen circa 46.100 inwoners en dat zal in 2035 met 3% afnemen naar 44.700 inwoners. Het aantal jongeren neemt af met 17% en het aantal ouderen neemt toe met 43%. Naarmate de leeftijd toeneemt wordt er minder gebruik gemaakt van sportzalen/gymzalen, zo blijkt uit de onderstaande tabel 5.1.

Leeftijdsgroep	Gebruik sporthal/sportzaal	Gebruik gymzaal	Gebruik openbare ruimte
6-79 jaar	14%	5%	30%
6-11 jaar	32%	15%	12%
12-17 jaar	34%	14%	24%
18-24 jaar	25%	7%	31%
25-34 jaar	15%	3%	39%
35-49 jaar	10%	3%	35%
50-64 jaar	7%	2%	33%
65-79 jaar	6%	3%	21%

Tabel 5.1 Gebruik sporthallen/sportzalen/gymzalen/openbare ruimte (percentage van NL)

Het resultaat van deze twee trends is dat, bij ongewijzigd beleid, de bezetting van de accommodaties kan afnemen omdat het aantal ouderen toeneemt en het aantal jongeren daalt. Dat dit niets nieuws is, blijkt uit onderstaand citaat uit het verslag van de vergadering van de Sportraad Zijpe in 1988.



is reeds melding gemaakt van de herstructurering van de sporthal in 't Zand. Er wordt naar gestreefd om in een periode van ongeveer één jaar tot oplossingen te komen. Aan de wijziging van de subsidieverordening is lang gewerkt. Er zitten een aantal nieuwe elementen in. De stijging van de uitgaven bedraagt plm. ƒ 9.000,=. Door privatisering heeft er anderzijds een zekere besparing bij de gemeente plaatsgevonden. Een belangrijk element van privatisering is echter vooral ook de grotere betrokkenheid van leden en besturen. Langzamerhand is er sprake van een verschuiving in de leeftijdsopbouw (vergrijzing). Het zou goed zijn om hier vroegtijdig, als Sportraad en verenigingen, bij stil te staan. De sporthallen zouden hier ook een rol in kunnen spelen, bijvoorbeeld een hogere bezettingsgraad overdag. Spreker noemt de in de prioriteitenlijst voor 1988 en volgende jaren opgenomen projecten voor de sportsector

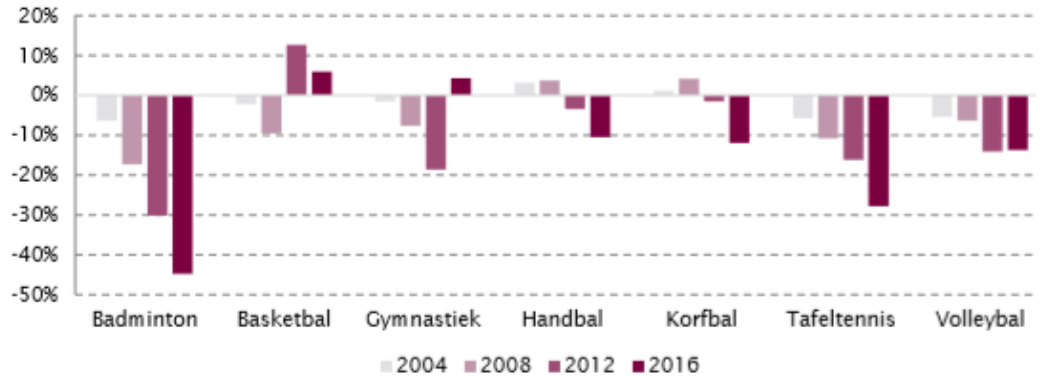
De geschiedenis herhaalt zich: uit het verslag van vergadering van de Sportraad Zijpe dd. 7-11-**1988**

Het is duidelijk dat de visie op privatisering (of het benutten van het particulier initiatief) van de voormalige fusiegemeente Zijpe overeenkomt met huidige visie van de gemeente Schagen. Het vergroten van de betrokkenheid van gebruikers en verenigingsbestuurders is daarbij ook een belangrijk doel. Al in 1988 was het beter bezetten van de sporthal een grote uitdaging, inspelend op de populariteit van sporten. Wat de nodige creativiteit vergt.

5.2.Ontwikkelingen in de sport en de kracht van de verenigingen

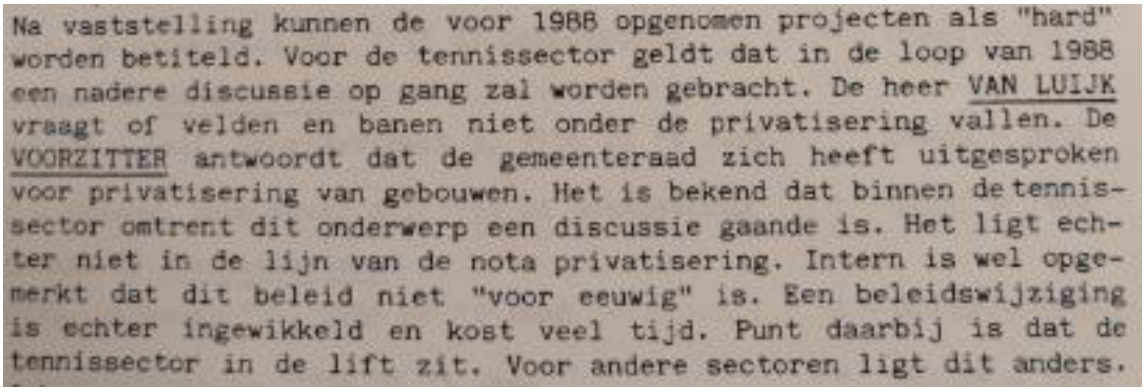
Naast de demografische ontwikkelingen blijkt uit verschillende onderzoeken dat sportvoorkeuren veranderen. De populariteit van sporten fluctueert, zo blijkt uit landelijke cijfers. De cijfers van het Mulier Instituut tonen een dalende trend voor binnensporten.

Figuur 2.2 Ontwikkeling lidmaatschappen bij diverse binnensportbonden in de periode 2000-2016 (met 2000 als uitgangsjaar)



Bron: Ledentalrapportages NOC*NSF 2004, 2008, 2012 en 2016. Bewerking: Mulier Instituut.

Nu zijn deze trends landelijk onmiskenbaar, maar zijn er lokaal grote verschillen. In Enkhuizen bijvoorbeeld floreert volleybal -tegen de trend in, en basketbal niet. Ook in Schagen is de kracht van het particulier initiatief bepalend voor de kracht van de verenigingen. Deze kracht bepaalt voor een belangrijk deel weer de toekomstige bezetting van de hallen.


Na vaststelling kunnen de voor 1988 opgenomen projecten als "hard" worden betiteld. Voor de tennissector geldt dat in de loop van 1988 een nadere discussie op gang zal worden gebracht. De heer VAN LUIJK vraagt of velden en banen niet onder de privatisering vallen. De VOORZITTER antwoordt dat de gemeenteraad zich heeft uitgesproken voor privatisering van gebouwen. Het is bekend dat binnen de tennissector omtrent dit onderwerp een discussie gaande is. Het ligt echter niet in de lijn van de nota privatisering. Intern is wel opgemerkt dat dit beleid niet "voor eeuwig" is. Een beleidswijziging is echter ingewikkeld en kost veel tijd. Punt daarbij is dat de tennissector in de lift zit. Voor andere sectoren ligt dit anders.

De tennissector groeit, uit het verslag van vergadering van de Sportraad Zijpe dd. 7-11-**1988**

Decennialang is de tennissector sterk gegroeid, zie ook bovenstaand citaat. Tegenwoordig is het essentieel om binnen een tak van sport met nieuwe concepten in te spelen op de vergrijzing, bijvoorbeeld met *dynamic tennis*. Daarnaast zijn er sinds 1988 fundamentele veranderingen geweest in het sportgedrag. Sinds eind vorige eeuw zijn de loopsport en de fitnessbranche exponentieel gegroeid, terwijl het aandeel van de georganiseerde sport in het totaal aantal sporters ongeveer gelijk is gebleven. Het bestaansrecht van -levendige en levensvatbare- sporthallen wordt grotendeels bepaald door de mogelijkheid om in te spelen op deze veranderingen. Echter de omgeving en de context waarin de beheerders en bestuurders opereren is voor het overgrote deel lokaal bepaald. Een belangrijk thema bij de gesprekken zal zijn in welke mate de beheerders en bestuurders oog hebben voor deze ontwikkelingen in hun directe omgeving en hoe zij daarop inspelen.

Na het uiteenzetten van de onderzoeksopzet, het beschrijven van de huidige situatie ten aanzien van de rol van de gemeente en de tarieven en het benoemen van een tweetal relevante trends en ontwikkelingen is nu het woord aan de beheerders en bestuurders. Aan de hand van de gespreksonderwerpen benoemd in 2.2 worden in deel 2 overeenkomsten en verschillen in hun meningen weergegeven ten aanzien van hun visie op de toekomst en de nut en noodzaak van het wel of niet harmoniseren van tarieven.

DEEL 2 Bevindingen

In dit deel worden de bevindingen weergegeven. Alle gespreksverslagen zijn voorgelegd aan de beheerders en door hen vastgesteld. Zij hebben allemaal toestemming gegeven om het verslag toe te voegen aan de eindrapportage, zie het aparte bijlagenboek met alle verslagen. De gespreksverslagen zijn geanalyseerd op overeenkomsten en verschillen in de meningen van de respondenten. Deze worden ook als leidraad genomen voor het weergeven van de resultaten. Waar dat verhelderend is worden apart citaten opgenomen of unieke gevallen beschreven.

6 Ervaren urgentie

In paragraaf 2.2 is beschreven dat de inventarisatie is uitgevoerd vanwege een toezegging van de gemeente naar aanleiding van steeds terugkerende vragen vanuit het werkveld.
In de gesprekken is als eerste de vraag gesteld in welke mate de beheerders deze urgentie ervaren. Uit de gesprekken met de Schagen Actief en de Sport Advies Raad (SARS) blijkt dat het voornaamste knelpunt de verschillen in de tarieven van de Harenkarspelhal en de Waldervaart is ten opzichte van andere hallen. De SARS geeft aan dat, omdat de meeste hallen vol zitten, er geen ruimte is om te switchen naar een goedkoper alternatief. Deze verschillen worden als onrechtvaardig ervaren, met name door de gebruikers van deze hallen, maar die mening wordt zeker gedeeld door de leden van de SARS.
Schagen Actief geeft aan dat zij de verschillen tussen Harenkarspelhal en de Waldervaart enerzijds en de Spartahal en de Groeneweghal anderzijds niet kunnen verklaren en dus ook niet kunnen uitleggen. Schagen Actief wil hierin graag stappen zetten, maar wel op een zorgvuldige manier. Zij verwachten dat het onderzoek inzicht en draagvlak creëert voor een meer rechtvaardige tarievenstructuur.
De mening van SARS en Schagen Actief zijn duidelijk. Opvallend is dat het onderwerp bij de beheerders van de andere hallen niet of nauwelijks leeft. Zij zijn echt georiënteerd op hun eigen lokale situatie en hebben soms geen enkel idee van de tarieven van de andere hallen, ook als die relatief dichtbij liggen.

7 Bezetting (levendigheid) en Beheer (levensvatbaarheid)

Het tweede gespreksonderwerp is de vraag of de beheerders en de bestuurders tevreden zijn met de huidige bezetting. Ook hier worden de bevindingen gerapporteerd aan de hand van de overeenkomsten en verschillen in de meningen. Om meer inzicht te krijgen zijn ook citaten opgenomen en worden enkele unieke gevallen uitgewerkt als een bepaalde hal een bijzondere oplossing heeft voor een bepaald vraagstuk.

7.1 Huidige bezetting

Overeenkomst: tevredenheid met de huidige bezetting
Alle hallen geven aan tevreden te zijn met de huidige bezetting. De verschillen zitten vooral in de doelstelling op het gebied van bezetting.
De Multitreffer, De Doorbraak en de Molentocht geven aan tevreden te zijn met de bezetting. De avonduren zitten nagenoeg vol. In de daluren hebben zij ruimte beschikbaar. Er is een evenwicht tussen kosten en baten bij de huidige bezetting dus is het niet noodzakelijk te streven naar een hogere bezettingsgraad. Er is een evenwicht tussen het gebruik en de organisatiekracht. Zij geven aan een vrijwilligersorganisatie te zijn. Het is praktisch niet haalbaar om elk uur van elke dag open te zijn. Er zijn wel enkele initiatieven ondernomen om nieuwe groepen te werven, maar dat kost vaak veel energie en is zelden heel duurzaam.

Verschillen ten aanzien van optimale bezetting
Er is één duidelijk verschil zichtbaar wat betreft de doelstelling van de organisatie. Als onderdeel van de afspraken met de gemeente heeft Schagen Actief als expliciete doelstelling om de bezetting van de hallen met 10% te verhogen. Tarieven zijn voor Schagen Actief echt een middel om een evenwicht te vinden tussen de vraag en de beschikbare ruimte met als doel het maximaliseren van de toegankelijkheid van de hallen, maar wel met aandacht voor de kosten.
De beheerders en bestuurders van de andere sporthallen geven aan te zoeken naar een balans tussen levendigheid (gebruik) en levensvatbaarheid (en de organisatiekracht van de vrijwilligersorganisatie) waarbij kostendekkendheid een belangrijk onderdeel is. Optimaal gebruik is voor hen niet noodzakelijkerwijs een maximale bezetting.

Citaten
Schagen Actief*:''10% meer mensen in beweging brengen. Tarieven zijn voor ons niet zo spannend, wij worden afgerekend op mensen in beweging brengen.''*
Multitreffer: *''De bezetting is goed, het zit (te) vol op de piekuren.''*

Unieke gevallen: beheersstructuur
In Waarland is optimaal gebruik wel het streven naar een maximale bezetting. Dit komt deels door de ambitie om de sportzaal uit te breiden naar een sporthal. Voor het benutten van deze extra ruimte is het natuurlijk noodzakelijk om te groeien. Een andere zeer belangrijke oorzaak waardoor zij kunnen streven naar maximale bezetting is de beheersstructuur. Naast de beheerders van de stichting zijn er aparte pachters van de bar. Door de combinatie met het dorpshuis is het complex al bijna de hele week van ’s ochtends vroeg tot ’s avonds laat geopend. Het faciliteren van een extra gebruikersgroep kan daarom zonder veel extra inspanningen. Dit in tegenstelling tot de andere zelfstandige hallen waar beheer en bar meestal zijn gecombineerd.

Uniek geval: afstemming sporthal en gymzaal
De Doorbraak heeft naast de sporthal nog een gymzaal. Deze wordt overdag gebruikt door de scholen en ‘s avonds door verenigingen. Net als bij andere gymzalen, zoals de Kolfweid, is er in het verleden bij de overdracht door de gemeente gevraagd om de tarieven niet te verhogen. De beheerders geven aan dat zij zich daardoor beperkt voelen in het verhogen van de tarieven.
Dit heeft ertoe geleid dat de gymzaalen relatief goedkoop is ten opzichte van sporthal.

7.2 Demografische ontwikkelingen

Overeenkomsten
De overeenkomsten tussen de accommodaties zitten vooral in de taken die zij op zich nemen en in welke mate zij zich bewust zijn van de demografische ontwikkelingen. Alle accommodaties geven aan de gevolgen van de demografische ontwikkelingen te merken. De doelgroep ouderen neemt sterk toe en er is weinig aanwas van jongeren. De Multitreffer, de Kolfweid en Waarland verwachten met de bouw van nieuwe woningen een aanwas van jonge gezinnen.

Opvallend is dat de zelfstandige beheerders aangeven dat zij zien dat ouderen een hele belangrijke en kansrijke doelgroep is, maar dat het lastig is om daarvoor zelfstandig geschikt aanbod te ontwikkelen.
Tijdens alle gesprekken kwam naar voren dat beheerders belemmeringen ervaren om nieuw aanbod voor nieuwe doelgroepen te realiseren. Allemaal staan ze open voor nieuwe doelgroepen en activiteiten, maar dan bij voorkeur in een faciliterende rol waarbij andere organisaties en sportaanbieders het aanbod realiseren. De belemmeringen die genoemd worden zijn:

- Alle beheerders geven aan de deskundigheid te missen om nieuwe doelgroepen te vinden, te binden en te begeleiden.
- Bij de meeste zelfstandige beheerders ontbreekt de prikkel om nieuwe initiatieven te nemen (de kosten zijn hoger dan de baten).
- Een aantal beheerders geeft aan dat het verzorgingsgebied verzadigd is. Iedereen die kan of wil sporten is al actief. Er valt weinig te winnen.

Wat betreft de kerntaken zien de zelfstandige beheerders zich vooral als beheerder en gastheer. Het doel is ervoor te zorgen dat de gebruikers zich welkom voelen en kunnen sporten op een redelijk tot goed niveau. Zij geven allemaal aan wel een, binnen dit kader, dienstverlenende houding te hebben, maar zij zeggen expliciet dat zij geen ondernemer zijn. Het zelf creëren van aanbod is vaak risicovol, het kost veel energie en levert te weinig op. Voor het in beweging brengen van andere groepen missen zij -veelal- de capaciteit en/of de deskundigheid. Ze zijn een vrijwilligersorganisatie met een faciliterende rol. Als er een concrete behoefte uit de samenleving is met een minimale schaal (voor 1 uurtje gaan wij niet open) dan kan er altijd gepraat worden.
Een samenwerking met Team Sportservice of andere partijen kan nodig zijn bij het opzetten van nieuwe activiteiten en het werven van deelnemers.

Verschillen
Schagen Actief geeft aan ook beheerder en gastheer te zijn, maar ziet zichzelf ook als ondernemer. Vanwege de doelstelling van de gemeente om zowel 10% te groeien als de kosten met 10% te verlagen lopen zij een zeker ondernemersrisico. Wel benoemt Schagen Actief dat het voor het realiseren van de 10% groei sterk afhankelijk is van de sportverenigingen. Schagen Actief noemt een aantal ideeën hoe zij ook het ondernemerschap bij verenigingen kunnen stimuleren. Met verenigingen gaan zij in gesprek om samen te werken om de spreiding te verbeteren en zo de bezetting gedurende het jaar te verbeteren, maar ook op andere tijden nieuwe activiteiten voor andere groepen te realiseren

Citaten
Schagen Actief: ‘’*Je bent erg afhankelijk van de verenigingen die de zalen willen huren.’’*
Kolfweid: ‘ *Samenwerking met Team Sportservice of een andere organisatie is belangrijk voor het opzetten en ontwikkelen van de juiste activiteit én het werven van de nieuwe deelnemers.’’*
Molentocht en Multitreffer: *‘’Wij zijn beheerders, met een ondernemende houding en aandacht voor gastheerschap. Als er een concrete behoefte is uit de samenleving met een minimale schaal (voor 1 uurtje gaan wij niet open) dan kan er altijd gepraat worden.’’*
Waarland: *‘’We zijn redelijk eigenwijs, dat heeft ook te maken met de ligging. Wij zijn gewend om het heft in eigen handen te nemen en dat is bekend bij, en wordt gewaardeerd door, de gemeente.’’*

Unieke gevallen
In Waarland zijn zij al langere tijd bezig met het organiseren van nieuwe activiteiten en werken al geregeld samen met KBO. De KBO wil het wel ondersteunen, maar niet uitvoeren. Er zijn al veel pilots geweest voor nieuwe activiteiten ook met het oog om deze door te zetten in de nieuwe sporthal. Waarland voert al een redelijk actief beleid door te investeren in verschillende pilots, maar heeft evengoed behoefte aan een samenwerking met een organisatie als Team Sportservice of KBO.

7.3 Kracht van het verenigingsleven

Overeenkomsten
Alle accommodaties geven aan een stabiel verenigingsleven te hebben. De Doorbraak en de Multitreffer geven aan een groei door te maken in verenigingssport. Ondanks de landelijke daling, zijn de binnensporten stabiel of zitten in de lift. Dat komt omdat de verenigingssport gemiddeld genomen in Schagen goed is georganiseerd. Een voorbeeld is de bloeiende zaalvoetbalcultuur. De Schager ZaalVoetbal Vereniging (SZVV) is zeer populair en combineert competitiesport met behoefte aan flexibiliteit van jongvolwassenen.
Alle hallen geven aan dat er veel mensen vanuit andere regio's komen om te sporten.

Verschillen
De verschillen in de meningen over de kracht van het verenigingsleven, zitten vooral in de onzekerheid over de toekomst en de vergrijzing. De Molentocht geeft aan de veranderingen in leeftijd wel te merken. Ook staat het ledenaantal onder druk. De toekomst zal afhangen van de aanwas van jongeren. Voor de Kolfweid geldt ook dat de aanwas van jongeren essentieel is.

Citaten
Kolfweid: *''De komende jaren zullen de ledenaantallen afhangen van de aanwas van jongeren. Dat komt vooral omdat het merendeel van de gebruikers ouderen zijn*."
Molentocht: ''*Wij zien de veranderingen in de sportvoorkeuren en de consequenties die dat kan hebben voor verenigingen.*''
Multitreffer: ''*De handbalvereniging was bijna failliet, maar heeft door enthousiasme en doorzettingsvermogen van een aantal jongelui nu weer 19 teams. Zaalvoetbal zit op 16 teams. En volleybal dat zogenaamd daalt, zit bij ons in de lift dankzij een aantal voortrekkers*.''

7.4 Kosten en baten

Overeenkomsten
Bijna alle accommodaties geven aan te beschikken over een positief evenwicht in de kosten en baten. De één moet daar harder voor werken dan de ander. Dit heeft vooral te maken met de fase waarin de hal zich bevindt. De Molentocht is net gerenoveerd en de Doorbraak heeft geïnvesteerd in de vergroening van de hal. De Multitreffer snakt naar uitbreiding en in Waarland staan ze aan het begin van het traject van een nieuw te bouwen sporthal.

Verschillen
Zoals eerder vermeld heeft Schagen Actief een andere doelstelling dan de rest van de accommodaties. Vanuit de gemeente hebben zij een dubbele doelstelling om enerzijds de bevolking 10% meer gebruik te doen maken van de accommodaties maar ook de kosten met 10% te doen dalen. Levensvatbaarheid, meer baten tegen lager kosten, is voor hen heel belangrijk.

Citaten
Multitreffer: *''Er is een evenwicht kosten en baten, dat is wel een strijd, maar we krijgen het voor elkaar omdat we samen vechten. We knokken om het voor elkaar te krijgen en dat heeft effect in zo'n hechte samenleving.''*

Waarland: ‘’*Er is altijd een beheerder of de horeca is open. Iedereen is welkom, we zijn altijd open. Daarom kunnen we ook investeren in de pilots*.’’

Unieke gevallen

De organisatie bij de Doorbraak zit goed in elkaar. Zij hebben een ‘’professioneel bestuur’’ met een afgevaardigde uit de besturen van de grootste verenigingen.
Waarland heeft het voordeel dat de hal/zaal is gekoppeld aan het dorpshuis. Dat betekent dat er altijd een beheer is en dat het altijd open is.
In de Kolfweid liggen overdag veel mogelijkheden. Echter is de balans in baten en kosten wel belangrijk. Als zij voor één gebruiker open moeten, zijn de beheerskosten vaak hoger dan de opbrengst. Toch blijven ze dat wel doen, omdat ze de vaste gebruikers niet willen teleurstellen.

7.5 Lokale binding

Overeenkomsten

De accommodaties zijn geworteld in de gemeenschap. De gemeenschap heeft bij veel accommodaties een hoop geïnvesteerd. Een aantal voorbeelden:

- De bijzonder moderne kantine van de Molentocht, deels gerealiseerd door vrijwilligers.
- De vergroening van de sporthal de Doorbraak is mogelijk gemaakt door de gemeenschap. In Warmenhuizen wonen veel mensen met een sporthart en door de vergroening van de accommodatie probeert de stichting het geld dat bespaard wordt terug te laten vloeien naar de verenigingen.
- De inwoners van Waarland hebben een grote financiële bijdrage geleverd voor de bouw van een nieuwe sporthal. Tijdens een veiling werd ruim 455.000 euro opgehaald. Dit alles geeft de grote betrokkenheid van de gemeenschap aan.

Citaten

Multitreffer: *‘’Vroeger was er een keer in het jaar een overleg met de verenigingsbesturen in de regio. Later hebben wij dit afgeschaft. Er werd meer gesproken met de gebruikers.’’*
Kolfweid: ‘’*Het wordt ons ook wel gegund en dat is onze mazzel*.’’
Molentocht: *‘’Het is onze hal en we willen er het beste van maken.’’*

8 Harmonisering

Na de plaats van de hal in de omgeving te hebben besproken en de verwachte ontwikkelingen in de nabije toekomst komt in de tweede helft van het gesprek de harmonisering aan bod. Eerst gaat het over de huidige en gewenste grondslagen om de tarieven te bepalen, vervolgens is de vraag of het spelen met (differentiëren van) tarieven helpt om de situatie wat betreft bezetting of kosten te optimaliseren.

8.1 Gelijke tarieven

Wat betreft de huidige tarieven is de conclusie dat deze in alle gevallen in eerste instantie historisch bepaald zijn, waarna deze periodiek worden aangepast uit bedrijfseconomische overwegingen. De belangrijkste grondslagen achter de huidige tarieven zijn “historische ontwikkeling” gecombineerd met “kostendekkendheid”.
Regionale en/ of lokale gelijkheid speelt geen rol. In deze paragraaf wordt de mening gegeven van de beheerders op de vraag of een meer gelijk tarief tussen sporthallen gewenst is.

Overeenkomsten
De overeenkomsten bevinden zich voornamelijk tussen de hallen Doorbraak, Kolfweid, Molentocht en Waarland. Zij geven aan dat gelijkheid in de regio niet belangrijk is en dat zij hun eigen tarieven willen bepalen. Het belangrijkste doel van deze sporthallen is dat zij de gebruikers zo min mogelijk in de weg zitten. Een verhoging van het tarief kan leiden tot een ‘’vestzak/broekzak principe’’, de exploitatie van de sporthal verbetert, maar gaat ten koste van de exploitatie van de verenigingen en de andere gebruikers. Omdat zij in bijna alle gevallen ook hebben bijgedragen aan de realisatie van de hal is dat voor de beheerders geen optie. Soms is dat ook expliciet afgesproken, bijvoorbeeld bij de Doorbraak en de Molentocht. Ook bij de nieuwe hal in Waarland wordt gezocht naar dit optimum tussen het dekken van de kosten en belastbaarheid van gebruikers.

Verschillen
Daarentegen zijn de sporthallen van Schagen Actief en de sporthal Multitreffer wel bereid naar een geharmoniseerd tarief toe te groeien. Wel geeft de Multitreffer aan dat dit zorgvuldig moet gebeuren, gezien de hoge contributies van verenigingen.

Citaten
Multitreffer: *‘’Als dat gemeentelijk en regionaal gemiddelde rond de 44 euro ligt dan willen we daar best naar toe groeien in één of twee jaar.’’*
Molentocht: ‘’*Een eventuele tariefsverhoging leidt tot een betere exploitatie van de hal, maar dit gaat direct ten kosten van de exploitatie van de verenigingen en de andere gebruikers. Zo’n vestzak/ broekzak constructie heeft geen enkele zin*.’’
Doorbraak: *‘’ Wij willen liever dat de verenigingen zo min mogelijk betalen. Dit hebben wij ook toegezegd aan sponsoren.’’*

Unieke gevallen
Een uniek geval bevindt zich bij de Kolfweid. Zij zoeken een tarief dat kostendekkend is, maar willen vooral dat het tarief ook de waarde (en de waardering) uitdrukt voor hetgeen de gebruikers krijgen. Het is naar de mening van de beheerder een prachtige zaal met vele voorzieningen. Daarom willen zij in gesprek met hun gebruikers om een nieuw, reëel tarief af te spreken.

8.2 Differentiëren

Gezien de vele verschillende antwoorden, wordt de mening per accommodatie benoemd. Daarbij wordt ingegaan op twee mogelijkheden om te differentiëren:

1. Differentiëren *tussen* hallen, bijvoorbeeld vanwege verschillende mogelijkheden (genoemd door de Multitreffer, Molentocht en de Doorbraak),

2. Differentiëren *binnen* een hal, bijvoorbeeld om de bezetting te verbeteren door in te spelen op een verschillende bereidheid om te betalen (vooral genoemd door Schagen Actief en Waarland).

De Doorbraak: In tegenstelling tot de Multitreffer en de Molentocht, ziet de Doorbraak meer in differentiatie binnen de sporthal. De volleybalvereniging die vele dagen per week de hal huurt betaalt een gereduceerd tarief.
Ze zijn tevreden met een het tarief en gaan daar ook niks aan veranderen. De hal zit al nagenoeg vol, dus waarom het tarief verhogen/verlagen? Wel zijn zij bereid te differentiëren naar een halve zaal. Binnen de sporthal gelden verschillende tarieven voor verenigingen, commerciële partijen en scholen. Binnen het complex zouden de tarieven meer op elkaar afgestemd moeten worden, zodat verenigingen eerder de sporthal gaan gebruiken en de gymzaal beschikbaar is voor kleinschalige activiteiten. Deze inventarisatie kan er mogelijk aan bijdragen om de tarieven voor de gymzaal te harmoniseren. Dat zou administratief een verlichting zijn, maar het bestuur moet de verschillende belangen afwegen.

De Multitreffer: Differentiëren binnen de hal heeft volgens de Multitreffer geen zin. Er is namelijk evenwicht tussen kosten en baten en het is geen doel om nieuwe groepen te lokken met een lager tarief. *''Differentiëren heeft geen zin (er is evenwicht tussen bezetting en beheer, zie 2 en 3 hierboven). Het is geen doel om nieuwe groepen te lokken met lagere tarieven.''*
Differentiatie tussen sporthallen moet wel mogelijk blijven. Zij kunnen een hoger tarief vragen dan de Molentocht, vanwege de grootte en de tribune.

Schagen Actief: Voor ons zou meer bepalend zijn hoe vaak en hoe lang een vereniging wilt huren. Ik ben eerder bereid wat te doen met tarieven voor een vereniging die voor een langere periode wil huren. Dus hoe langer een vereniging huurt, hoe meer uren. Dan ben ik best bereid wat te doen met het tarief.
''Ik heb er meer aan dat een vereniging zegt ik wil de komende drie seizoenen iets van je huren en niet alleen van oktober tot maart, maar van september tot april en ik wil mij vastleggen voor een langere periode, dus meer uren en langer, dan zou ik eerder bereid zijn om iets te doen met een tarief dan bij een vereniging die vasthoudt aan oktober tot en maart en prime time en misschien ook een vereniging in de weg zit die meer maanden wil huren.''

De Molentocht: Iedereen betaalt € 36 euro per uur ongeacht tijdstip en gebruikersgroep. Differentiëren heeft geen zin (er is evenwicht tussen bezetting en beheer). Het is prima als andere beheerders wel willen differentiëren om de bezetting te optimaliseren, maar wij gaan het niet doen. Het is geen doel en het heeft -denkt het bestuur -geen zin om nieuwe groepen te lokken met lagere tarieven. Lagere tarieven zijn niet het belangrijkste knelpunt als het gaat om aantrekken van nieuwe gebruikersgroepen. Dat lukt alleen als je iemand hebt die er veel tijd en energie insteekt om nieuwe activiteiten te organiseren en op lange termijn voldoende deelnemers weet te binden. Differentiëren tussen hallen moet wel kunnen. Wij willen 10% lager zitten dan de Multitreffer, omdat zij meer faciliteiten hebben.
''Lagere tarieven zijn niet het belangrijkste knelpunt als het gaat om aantrekken van nieuwe gebruikersgroepen.''
''*Wij vinden de lokale verankering belangrijker dan gelijkheid in de regio*.''

De Kolfweid: Op dit moment is er geen sprake van differentiatie. Mensen komen hier niet heen omdat het goedkoop is, maar voor de sociale contacten. Voor commerciële partijen zou dit eigenlijk wel moeten. Zij betalen op dit moment weinig, terwijl zij er geld aan verdienen. Bij nieuwe partijen vraag ik een andere prijs.

Dorpshuis (sporthal in oprichting) Waarland: We hebben nog geen ideeën voor de nieuwe situatie. We hebben al eens een discussie gehad over een hoger tarief tijdens piekuren. Het probleem is

hierbij dat je juist de groepen wegjaagt die je wilt stimuleren. Kinderen kunnen namelijk niet overdag sporten en je jaagt ze dan weg tijdens piekuren. Andersom zou het wel kunnen werken: Een lager tarief voor in ochtenduren. 30 euro is toch meer dan niks.
''Mogelijk kunnen we dat wel verlagen als we daarmee op bepaalde behoeften kunnen inspelen. Want je zou kunnen voorstellen dat je op maandagochtend 30 euro betaalt. Dat is meer dan niks.''

8.3 Transparantie

Overeenkomsten

Op basis van principes als transparantie en administratieve lasten, concluderen de sporthallen Doorbraak, Multitreffer en Waarland dat differentiatie alleen maar leidt tot minder transparantie en een administratieve rompslomp. Zij stellen dat er harmonisatie moet komen binnen de sporthal. Bij de Multitreffer is dit al het geval, de Doorbraak en Waarland willen naar deze situatie toe.
De Molentocht geeft aan dat de situatie al heel transparant is.

Citaten

De Doorbraak*: ''Op basis van principes als transparantie en administratieve lasten zou je kunnen stellen dat daar wat meer harmonisatie nodig is.''*
Kolfweid: *''We willen de reputatie hoog houden, maar willen die waardering terugzien in de tarieven"*
Molentocht: *''Momenteel is de situatie voor onze huurders heel transparant.''*

Conclusie

Hoewel de zelfstandige beheerders stellen dat harmonisering geen absolute noodzaak is geven zij dat het wel wenselijk kan zijn omdat het de tarieven transparant en eenduidig maakt en daarmee ook zorgt voor een administratieve lastenverlichting. Zij willen wel de vrijheid houden om waar gewenst te kunnen differentiëren tussen hallen (zoals bij de Multitreffer en de Doorbraak) en binnen hallen (zoals bij Schagen Actief). In alle gevallen geven zij aan dat een zorgvuldig proces essentieel is zodat de lasten voor de gebruikers niet te sterk zullen toenemen.

9 overgangsperiode en de rol van de gemeente

Overeenkomsten
Alle respondenten geven aan, in welke vorm van harmonisatie dan ook (binnen de sporthal of regionale gelijkheid), dat dit zorgvuldig moet gebeuren. De verenigingen moeten kunnen wennen aan de nieuwe situatie. Ondersteuning voor de verenigingen is cruciaal. Daarbij zien de beheerders en bestuurders een belangrijke rol voor de gemeente.

Verschillen
Voor Schagen Actief is harmonisering noodzakelijk vanwege de –onverklaarbare en ongewenste- verschillen. Budgettair blijven totale inkomsten van alle hallen ongeveer gelijk. Wel hebben zij veel oog voor de belangen van de verenigingen in de Spartahal en Groeneweghal. Daarvoor is ten eerste een overgangsperiode nodig, maar ook creativiteit om de bezetting te verbeteren, wat positief is voor Schagen Actief en de verenigingen. De gemeente kan dat proces stimuleren.

Voor de andere hallen is er geen noodzaak om te harmoniseren. De exploitatie voor de beheerders verbetert, maar ten koste van de gebruikers. Gezien de worteling in de gemeenschap is dat een ongewenste situatie. Er is wel bereidheid te groeien naar een gelijk tarief, maar daarbij is een rol voor de gemeente cruciaal. Gewenst is de mogelijkheid voor beheerders om de tegenvallers voor verenigingen op korte termijn te kunnen verzachten en op langere termijn een stimulans om de bezetting te verbeteren, waardoor in alle hallen er nieuw aanbod komt voor nieuwe groepen.

Citaten
De Doorbraak: *''Een overgangsperiode met ondersteuning voor de verenigingen die dan achteruit gaan is daarbij cruciaal.''*
Schagen Actief: *''Het is een proces, verenigingen moeten kunnen wennen aan veranderingen, een overgangsperiode is sowieso wenselijk, dat het gedrag zich langzaam kan aanpassen en dat verenigingen ook de consequenties van bepaalde keuzemogelijkheden kunnen ervaren.''*

Unieke gevallen
Kolfweid zal eerst nog in gesprek moeten met hun gebruikers.
Waarland probeert de tijd tot de nieuwe hal zo goed mogelijk te gebruiken.

Molentocht:
Kostendekkendheid is het belangrijkst bij het bepalen van de tarieven (dat hebben we gerealiseerd). Iets omhoog kan, maar om er nu in 1 keer van 36 naar 40 euro te gaan is een te grote stap, het moet geleidelijk meer gerelateerd aan eventuele kostenstijging. Ook vanwege het vestzak- broekzak principe, dan gaat onze exploitatie verbeteren maar die van de verenigingen verslechteren, daar schieten we niks mee op. De grootgebruikers zijn lokale sportverenigingen. Als wij meer geld vragen brengen wij hun exploitatie in gevaar. Wij zijn in het dorp een gemeenschap en dat is dus geen optie.

DEEL 3 Conclusies en aanbevelingen

10 Conclusies

10.1 Verwachtingen en urgentie

Het uitgangspunt bij de gesprekken kan als volgt worden samengevat:

1. Bij Schagen Actief is er een grote bereidheid en urgentie om in ieder geval de eigen tarieven te harmoniseren.
2. Tarieven zijn niet echt een issue bij de zelfstandige beheerders, ze zijn niet bekend met de signalen uit het werkveld en hebben geen aanwezige behoefte om te harmoniseren
3. Tarieven zijn in alle gevallen historisch bepaald en soms aangepast aan de gewenste situatie (Molentocht en Multitreffer) en soms nog niet (Schagen Actief),
4. In de meeste gevallen was het doel van het gesprek niet direct duidelijk, maar in alle gevallen is er een positief en openhartig gesprek gevoerd over de plaats van de hal in de lokale en sportieve gemeenschap en de bedrijfsvoering.

10.2 Draagvlak voor harmoniseren én differentiëren

Alle beheerders staan open voor een wijziging van het tarief, als de onderbouwing maar duidelijk is. Transparantie (en lage administratieve lasten) zijn daarbij belangrijke argumenten.

In de accommodaties die in beheer zijn van Schagen Actief zijn er veel verschillende tarieven. Voor hen en de Multitreffer is regionale gelijkheid de belangrijkste grondslag. M.u.v. de Molentocht en in mindere mate de Multitreffer zijn alle tarieven vooral historisch bepaald.

- Molentocht: is 15 jaar geleden gestart met een bepaald tarief en dat hebben zij zelf doorontwikkeld vanaf de gulden met inflatie en het huidige tarief is vastgesteld voor een levensvatbare exploitatie. Dit is een duidelijk tarief, waar de beheerstichting en de verenigingen tevreden over zijn.
- Het tarief in de Multitreffer is opgelegd door de gemeente Zijpe op basis van m^2 en een vergelijking met de faciliteiten van de Molentocht. Dat is geleidelijk verhoogd tot € 40.
- Zowel Molentocht als Multitreffer achten het reëel dat er een verschil is van zo'n 10 % tussen de twee tarieven vanwege m^2 en de tribune.

Alle beheerders willen graag zelf de tarieven vaststellen om een goed evenwicht te vinden tussen de kostendekkendheid (levensvatbaarheid) en het gebruik (levendigheid). Daarbij is een standaard tarief soms heel gewenst en alleen in het geval van de Molentocht niet. Harmonisering is in alle gevallen prima, als er maar recht gedaan wordt aan de lokale situatie en de autonomie van de beheerders. Daarom vindt iedereen dat ook als er een standaardtarief komt voor hallen (voor bijvoorbeeld piekuren) er daarnaast ruimte moet zijn om te differentiëren, zowel wat betreft:

- het standaard tarief tussen hallen (de Molentocht 10% minder dan de Multitreffer)
- op andere grondslagen (daluren, seizoen, commercieel, kwaliteit, m^2, gebruiksmogelijkheden).

10.3 Optimaal gebruik

Er zit heel veel betrokkenheid bij de gemeenschap, dit vertaalt zich in een dienstverlenende houding – hoe kunnen we bezoekers het best van dienst zijn en in ieder geval bij de zelfstandige beheerders in een sterk gastheerschap. Ze willen dat alle bezoekers zich welkom en op hun gemak voelen. Dat heeft een aantrekkende werking (regionaal zoals in het geval van de Multitreffer en ook lokaal bij het Kolfweid waar bezoekers meer en andere activiteiten gaan ontwikkelen).
Kenmerkend is het verschil tussen enerzijds de 10% doelstelling van Schagen Actief en het evenwicht tussen de huidige bezetting en de organisatiekracht van de zelfstandige beheerders. Voor de zelfstandige hallen is beschikbare ruimte geen aanleiding om nieuwe initiatieven te ontplooien.

Alle beheerders zijn erg afhankelijk van de kracht van verenigingen voor het op peil houden van zowel het aantal sporters per uur, als het aantal uren per week en het ontwikkelen van nieuw aanbod voor nieuwe doelgroepen.

10.4 Levendig: demografische ontwikkelingen en de kracht van de verenigingen

Wat betreft demografische ontwikkelen zijn alle beheerders zich bewust van de vergrijzing en de ontgroening. Op sommige plekken zal deze naar verwachting sterker zijn of juist iets minder (bijvoorbeeld als er sprake is van veel nieuwbouw).
Met uitzondering van Schagen Actief vinden beheerders het lastig om een pro-actieve rol te spelen bij het ontwikkelen van nieuw aanbod, bijvoorbeeld voor de snel groeiende groep ouderen.
Dit biedt kansen, maar is complex. De belemmeringen en motieven van de nieuwe doelgroepen zijn vaak niet bekend wat het lastig maakt om nieuw aanbod te ontwikkelen dat inspeelt op de behoeften van deze nieuwe doelgroep.
Indien de mogelijkheden van de accommodaties daarvoor benut kunnen worden dan is het aan anderen – verenigingen of intermediaire organisaties- om daarop in te spelen. Dat geldt ook voor Schagen Actief die zich daartoe als beheerder beperkt vindt toegerust.

Alle beheerders zien een autonome ontwikkeling in de populariteit van sporten. Zij hebben oog voor de kwetsbare positie van zaalsportverenigingen, die vaak te maken hebben met veel verschillende hallen. Onafhankelijk van de houding t.o.v. van tarieven is er oog voor de financiële positie van verenigingen en daarmee van de consequenties van de harmonisering van tarieven (allemaal gaan ze er vanuit dat de tarieven niet omlaag gaan, m.u.v. Harenkarspelhal en de Waldervaart).

10.5 Overeenkomsten drie zelfstandige hallen

Overeenkomst: Lage tarieven is geen prikkel om meer te huren of van piek- naar daluur te gaan. De “aantrekkelijke” uren zijn al bezet (m.a.w. de niet bezette zijn niet aantrekkelijk), iedereen is bereid huidige tarief te betalen voor het gebruikte uur).
In principe hebben beheerders een faciliterende rol. Ze gaan niet actief nieuwe groepen werven, maar willen wel optimale condities creëren voor de huidige klanten.
Schagen Actief wil hier wel meer mee experimenteren vanwege hun 10% doelstelling.

10.6 Rol van de gemeente

De beheerders vinden autonomie belangrijk. Met uitzondering van Schagen Actief wensen zij de eindverantwoordelijkheid bij het vaststellen van de tarieven. De relatie met de gemeente wordt met name gekenmerkt door de bijdragen voor onderhoud en exploitatie. Die zijn in alle gevallen heel belangrijk. Gezien de relatie van Schagen Actief en de huidige wet- en regelgeving dient de gemeente de tarieven voor Schagen Actief vast te stellen op basis van een transparant voorstel van Schagen Actief.

Bij het proces rond het harmoniseren van tarieven verwachten beheerders:
- Inzicht in de bandbreedte van reële tarieven en de grondslagen om deze te bepalen en daarvan af te kunnen wijken. Dat maakt transparantie mogelijk. Dit inzicht volgt uit de inventarisatie en de gesprekken met de beheerders.
- Een bemiddelende rol om het proces te begeleiden waar gewenst.
- Aandacht en ondersteuning van de kwetsbare zaalsportverenigingen en andere gebruikers, zeker waar harmonisering tot negatieve effecten leidt.
- Ondersteuning bij het ontwikkelen van nieuw aanbod voor nieuwe doelgroepen bijvoorbeeld door het ontlasten van de organisatie en het versterken van de organisatiekracht van verenigingen.

11 Aanbevelingen

Op basis de inventarisatie van de meningen van de beheerders kunnen een aantal aanbevelingen worden gedaan om te komen tot een harmonieuze tarievenstructuur:

1. Op basis van een gemeentelijk en regionaal gemiddelde is een standaard tarief geformuleerd. Dit tarief is voorgelegd aan Schagen Actief. Gegeven de gesprekken is het advies dat Schagen Actief met een zelfstandig voorstel zal komen dat ter goedkeuring wordt voorgelegd aan de gemeente. Dit is de eerste stap.
2. Als de eerste stap gezet is kunnen de overige hallen bepalen op welke termijn en onder welke condities zij de gemeentelijke standaard gaan hanteren. Beheerders krijgen de ruimte om hier vanaf te wijken maar geven dan duidelijk aan op grond waarvan zij een ander tarief hanteren. Transparantie in de tarieven is een essentieel resultaat van deze stappen.
3. Tot slot dient bij het zetten van de stappen naar een harmonieuze tarievenstructuur rekening gehouden te worden met gewenste en ongewenste effecten. Het effect van de harmonisering op Schagen Actief is neutraal of licht negatief. De zelfstandige hallen gaan er op vooruit. Met uitzondering van de gebruikers van de Harenkarspelhal en de Waldervaart stijgen de kosten voor de gebruikers. Gezien de positie van binnensportaccommodaties is het van groot belang dat de gemeente dit proces ondersteund. Met name stap 2 (zie 11.2) is daarvan afhankelijk.

Deze aanbevelingen worden hieronder uitgewerkt.

11.1 Stap 1: gelijktrekken tarieven door Schagen Actief

Gegeven de tarieven in Schagen en de omliggende gemeenten, zoals beschreven in hoofdstuk 4 is de mening gevraagd over eerst de bereidheid om te harmoniseren en ten tweede een reëel tarief. Om te komen tot een concreet bedrag zijn daarbij de tarieven uit de desk research voorgelegd aan de respondenten. Daarbij bleek een verschil tussen Schagen Actief en de andere beheerders ten aanzien van de urgentie van de harmonisering. In de volgende twee paragraven wordt daarom de harmonisering in twee stappen uitgewerkt.

Uit inventarisatie van het Mulier Instituut en eigen onderzoek blijkt de volgende situatie voor de gemiddelde tarieven voor een sporthal tijdens de avonduren:

1. De regionale tarieven zijn gemiddeld ruim € 46 en variëren tussen de € 40 en € 56,60
   Als het hoogste en laagste tarief niet meegeteld worden daalt het tarief tot € 45,30.
2. Het gemiddeld tarief binnen Schagen is ongeveer € 42 en varieert tussen de € 36 en € 55.
   Als het hoogste en laagste tarief niet meegeteld worden daalt het tarief tot € 40,30.
3. Het gemiddelde tarief van de hallen in beheer bij Schagen Actief is ruim € 44.

Het voorstel is gericht op het seizoen 2020-2021. Stap 1 is dat Schagen Actief de tarieven voor de sporthallen per 1 september 2020 gelijktrekt naar het gemiddelde en bepaalt op:
€ 44,00 voor gebruik tijdens de piekuren.
Dit betreft de Spartahal, de Groeneweghal en de Harenkarspelhal. Rekening houdend met de indexering ontwikkelen de tarieven zich dan naar € 45,00 in 2021.

De tarieven voor sportzalen (2/3 sporthal) en het verenigingsgebruik [1]van een gymzaal (1/3 sporthal) worden hiervan afgeleid[2]:

- Waldervaart € 30,00
- Gymzaal (bijv. De Groet) € 15,00

Het is mogelijk dat deze tarieven iets hoger of lager kunnen liggen vanwege aanvullende voorzieningen. Een belangrijke behoefte bij de harmonisering is transparantie. Indien gekozen om af te wijken van het voorgestelde tarief is het belangrijk om daarbij een goede onderbouwing te geven.

[1] NB het gebruik door scholen is geen onderdeel van de inventarisatie.
[2] De harmonisering is gericht op zaaldelen, waarbij het gebruik centraal staat. Een sporthal (3 zaaldelen) moet geschikt zijn voor handbal en zaalvoetbal, een sportzaal voor basketbal en volleybal.

Een belangrijk reden om af te wijken van de tarieven kan het door Schagen Actief gewenste optimale gebruik van de hallen zijn. Daarbij is een betere spreiding van het gebruik over de dag en in de loop van het jaar een belangrijk doel van Schagen Actief. Door tarieven te differentiëren worden gebruikers gestimuleerd om én meer ruimte te huren én waar mogelijk ruimte te huren buiten de piekuren. Schagen Actief doet een voorstel aan de gemeente met de beoogde tarieven,.waarna de gemeente de tarieven kan vaststellen. Voor Schagen Actief is het essentieel dat de gemeente de tarieven vaststelt vanwege veranderde Europese wetgeving inzake “Het Sportbesluit”.

Verandering in tarief na harmonisering	**2019**	**2020**	**Verschil**	**in %**
Groeneweghal	€ 39,20	€ 44,00	€ 4,80	12,2%
Spartahal	€ 39,20	€ 44,00	€ 4,80	12,2%
Harenkarspelhal	€ 55,00	€ 44,00	-€ 11,00	-20,0%
Gemiddeld	**€ 44,47**	**€ 44,00**	**-€ 0,47**	**-1,0%**
Verandering in tarief na harmonisering	**2019**	**2020 (*)**	Verschil	in %
Waldervaart (2/3 sporthal)	€ 34,00	€ 30,00	-€ 4,00	-11,8%

Tabel 11.1 Tarieven hallen Schagen Actief voor en na harmonisering

Uit tabel 11.1 blijkt dat, hoewel de harmonisering voor de exploitatie van Schagen Actief maar licht negatief zijn, de effecten voor de gebruikers zowel positief als negatief zeer aanzienlijk zijn.
De SARS geeft aan dat ze hier erg blij mee zouden zijn. De belangrijkste aanleiding voor de ongelijkheid en de ervaren onvrede bij sportverenigingen wordt daarmee weggenomen. Een belangrijk aandachtspunt is wel dat de gevolgen voor de verenigingen die erop achteruit gaan worden verzacht.

11.2 Stap 2: afstemmen van tarieven met andere hallen

De zelfstandige sporthallen (Multitreffer, Doorbraak en -nieuwe hal in- Waarland) zijn bereid om door te groeien naar het bij stap 1 genoemde tarief. Het feit dat daarbij een jarenlange ongewenste situatie wordt gecorrigeerd wordt gewaardeerd. Dat is rechtvaardig ten opzichte van de verenigingen die nu een hoog tarief betalen. Gelijkheid is op zichzelf wenselijk maar niet een voldoende reden voor harmonisering. Daarbij moet altijd aandacht blijven voor de lokale situatie en duidelijke verschillen tussen de hallen. De Molentocht is bijvoorbeeld bereid om in stappen en onder voorwaarden door te groeien naar een hoger tarief, al zal dit altijd ongeveer 10% onder het tarief liggen van de andere hallen liggen (met name de Multitreffer), omdat de hal kleiner is en geen tribune heeft.

Verandering in tarief na harmonisering	**2019**	**2020 (*)**	**Verschil**	**in %**
De Doorbraak	€ 42,12	€ 44,00	€ 1,88	4,5%
Multitreffer	€ 40,00	€ 44,00	€ 4,00	10,0%
Molentocht	€ 36,00	€ 40,00	€ 4,00	11,1%
Waarland (beoogd tarief, bij opening in 2020)		€ 46,00		
Gemiddeld	**€ 39,37**	**€ 43,50**	**€ 4,13**	**10,5%**
(*) het is mogelijk dat er voor een overgangsperiode wordt gekozen waardoor de harmonisering een jaar later is afgerond, of dat vanwege lokale omstandigheden gekozen wordt voor een (iets) lager bedrag.				

Tabel 11.2 Tarieven andere hallen voor en na harmonisering bij zelfstandige hallen.

In tabel 11.2 blijkt dat de effecten hier voor de beheerders van de zelfstandige hallen positief zijn en voor de gebruikers negatief. Zeker omdat deze beheerders ten eerste de urgentie van de harmonisering niet ervaarden en ten tweede hun gebruikers niet willen zwaarder willen belasten dan noodzakelijk is de rol van de gemeenten om dit proces te volbrengen cruciaal. Het budget dat de gemeente hiervoor gereserveerd heeft is daarbij vanzelfsprekend van groot belang.

11.3 Harmoniseren, differentiëren en transparantie

Gegeven de bevindingen is de verwachting dat binnen een of enkele jaren de tarieven voor de sporthallen in Schagen tijdens de piekuren redelijk gelijk en in ieder geval vergelijkbaar zullen zijn. Dat betekent niet dat álle tarieven gelijk zullen zijn aan dat tarief. In het onderzoek zijn drie redenen benoemd die aanleiding kunnen geven om tarieven te differentiëren:

1. Verschillen in mogelijkheden kunnen leiden tot verschillen in de tarieven tussen hallen. Het tarief voor de Molentocht zal altijd iets lager zijn dan een vergelijkbaar tarief in de Multitreffer. Het tarief voor de grote gymzaal in Kolfweid met een prachtige houten vloer mag best hoger zijn dan een standaard gymzaal.
2. Er moet ruimte blijven om in te spelen op de lokale situatie. De beheerders kennen de lokale situatie en wensen de mogelijkheid te behouden, indien mogelijk en gewenst, tarieven daarop af te stemmen. Het is duidelijk dat zij dermate betrokken zijn bij, en ondersteund worden door de lokale gemeenschap dat zij daar zeer zorgvuldig mee omgaan.
3. Tarieven aanpassen om gewenst gebruik te stimuleren. De zaalhuur kan een belangrijk instrument zijn om het gebruik te spreiden over de dag of om verenigingen te verleiden een groter deel van het jaar te huren. Schagen Actief wil dit instrument zeker inzetten.
   Bij andere beheerders is de behoefte minder groot, vanwege andere doelstellingen of een verzadigd verzorgingsgebied.

In alle gevallen waarin er gekozen wordt voor differentiëring is het van belang om de grondslag en uitgangspunt duidelijk te benoemen zodat dit voor iedereen duidelijk en transparant is.

11.4 Harmonisering: effecten en sterke verenigingen

De inventarisatie van de meningen van de beheerders over nut en noodzaak van het harmoniseren van de tarieven heeft daarnaast veel inzichten opgeleverd over:

1. De effecten van harmonisering op de gebruikers, met name de sportverenigingen.
2. De wederzijdse afhankelijkheid van beheerders en gebruikers op het bestaansrecht (de toekomst) van de binnensportaccommodaties.

Samen met de beheerders constateert de SARS dat er een kostenverhoging gaat plaatsvinden. Hoewel dit is uit te leggen vanuit oogpunt van rechtvaardigheid (de ongewenste situatie in de Harenkarspelhal en de Waldervaart wordt aangepast) en gelijkheid (de tarieven in Schagen komen op een gelijk niveau, vergelijkbaar, maar nog net iets lager dan in de omliggende gemeenten) vraagt de SARS wel om de mogelijkheid dat verenigingen die er op achteruit gaan daarvoor gecompenseerd worden. Het doel moet zijn om de impact bij verenigingen zoveel mogelijk te beperken. Voor de meeste beheerders is een overgangsperiode daarbij essentieel.

Schagen Actief ziet verschillende manieren hiervoor:

- De verenigingen kunnen ervoor kiezen om op andere tijdstippen te huren.
- Verenigingen kunnen ervoor kiezen om de zaal langer te huren. Waarom gaat een verenigingen geen contract aan voor langer dan een jaar? Dat heeft ook weer invloed op de prijs. Daar zijn allerlei varianten op te verzinnen om de impact te kunnen dempen.

Los daarvan is de vraag om de bezetting op lange termijn te verbeteren. Vanuit de gemeente moet er advies komen om de samenwerking te bevorderen tussen maatschappelijke organisaties, verenigingen en beheerders/exploitanten. Daar is de winst te halen, volgens een aantal beheerders. De gemeente kan daarbij een belangrijke rol spelen.

11.5 De rol van de gemeente en de Reservering Harmonisering

De gemeente heeft het initiatief genomen om wenselijkheid en haalbaarheid van het harmoniseren van de tarieven te onderzoeken. Uit dit onderzoek blijkt dat twee stappen nodig zijn om te komen tot een harmonieuze tarievenstructuur. Beide stappen vragen ondersteuning van de gemeente.

1. Allereerst dient Schagen Actief een voorstel te doen aan de gemeente met geharmoniseerde tarieven die zullen gelden voor de bij hen in beheer zijnde hallen. De gemeente dient vervolgens deze tarieven vast te stellen. Deze stap dient snel na de zomer gezet te worden.
2. Vervolgens gaan de andere beheerders en bestuurders, intern en met hun gebruikers bepalen op welke termijn zij groeien naar dit tarief en welke consequenties dit heeft voor de verenigingen. De beheerders wensen uiteindelijk de tarieven zelf vast te stellen, maar in goed overleg met, en ondersteund bij het proces door de gemeente.

Ondersteuning van de gemeente is gewenst om negatieve effecten te verzachten. Het uiteindelijke doel van beheerders, bestuurders en de gemeente is levendige en levensvatbare accommodaties. Alleen harmoniseren is een gemiste kans. Zeker gezien de vooruitziende blik van de gemeente om een budget van € 70.000 te reserveren voor het implementeren van de harmonisering.

Wel constateert de SARS dat er een kostenverhoging gaat plaatsvinden. Hoewel dit is uit te leggen vanuit oogpunt van rechtvaardigheid (de ongewenste situatie in de Harenkarspelhal en de Waldervaart wordt aangepast) en gelijkheid (de tarieven in Schagen komen op een gelijk niveau, vergelijkbaar maar nog net iets lager dan in de omliggende gemeenten) vraagt de SARS wel om de mogelijkheid dat verenigingen die er op achteruit gaan gecompenseerd worden. De gemeente kan hierbij helpen door beheerders van accommodaties te stimuleren om verenigingen te ondersteunen bij ledenwerving of het versterken van de organisatiekracht.

Uit de gesprekken is gebleken dat alle sporthalbestuurders en beheerders geworteld zijn in de samenleving, dat is een heel sterk punt. Echter ook is gebleken dat voor hen optimaal gebruik niet altijd gelijk staat aan het streven naar maximaal gebruik. Er is verbetering mogelijk om – samen met partners- nieuw aanbod voor nieuwe doelgroepen te stimuleren en zo de bezetting op lange termijn te verbeteren.
De gemeente kan gegeven de resultaten van deze inventarisatie en het advies van de SARS de reservering het best richten op het faciliteren van beheerders om verenigingen te ondersteunen bij ledenwerving, het aanboren van nieuwe doelgroepen of het versterken van de organisatiekracht. Het ondersteunen van beheerders bij de transitie is een win-win situatie:

1. De bezetting (levendigheid) van de hal neemt toe en tegelijkertijd verbetert de exploitatie van zowel de vereniging als de accommodatie.
2. Nadelige effecten van de harmonisering worden zo vanzelf verminderd terwijl een belangrijk beleidsdoel van de gemeente wordt bereikt, namelijk dat meer inwoners in beweging komen.

Deze uitwerking geeft een lange termijn impuls, om de verenigingen te begeleiden bij dat proces.

De aanbeveling gebaseerd op de resultaten van het onderzoek is om de *Reservering Harmonisering* in te zetten om de beheerders van de zelfstandig beheerde sporthallen (Multitreffer, Molentocht, de Doorbraak en Schagen Actief) en de gymzalen-+ (Waarland en Kolfweid) te stimuleren een proactieve rol te spelen door het ontwikkelen van nieuw aanbod voor nieuwe doelgroepen. Het budget kan ingezet worden voor het ontlasten van de organisatie en het versterken van de organisatiekracht van verenigingen Het deel voor Schagen Actief dient alleen als stimuleringsbudget voor de verenigingen in de Spartahal en Groeneweghal.

Mogelijke voorwaarden waaronder het budget ter beschikking komt kunnen zijn:

1. Prestatieverplichting: De tarieven zijn voor 1 september 2020 gebracht op het niveau van Schagen Actief, waarbij het tarief van de Molentocht 10% lager kan liggen.
2. Inspanningsverplichting: Het budget uit het stimuleringsfonds wordt tussen 1 januari 2020 en 31 december 2021 ingezet om de levendigheid en de levensvatbaarheid te verbeteren van verenigingen die de negatieve gevolgen ondervinden van de harmonisering.

De reservering kan ingezet worden voor het zetten van een aantal stappen:

1. Bepalen van de fasering van de harmonisering
2. In kaart brengen van gevolgen voor gebruikers
3. Het samen, door beheerder en gebruikers, bepalen van oplossingsrichtingen
4. In kaart brengen welke ondersteuning en samenwerking gewenst is om de oplossingsrichting uit te kunnen voeren.

Deze opzet komt tegemoet zowel aan de wens en de noodzaak van harmonisering en stimuleert het zelforganiserend vermogen van de lokale gemeenschap om samen te werken aan levendige en levensvatbare binnensportaccommodaties.

Literatuur & documentatie

Mulier Instituut (2018), *Ruimte voor de binnensport in Schagen*, Utrecht/ Schagen, april 2018

Kenniscentrum Sport (2019), *Stappenplan financiering sport- en beweegbeleid*, Ede, gevonden op: https://tools.kenniscentrumsport.nl/financieringswijzer-sport-en-bewegen/hoofdstuk/stappenplan-financiering-sport-en-beweegbeleid/

Kenniscentrum Sport (2019), *Financieringswijzer Sport & Bewegen*, Ede, gevonden op: https://tools.kenniscentrumsport.nl/financieringswijzer-sport-en-bewegen/tool/financieringswijzer-sport-bewegen/

Varianten tarievenbeleid: https://tools.kenniscentrumsport.nl/financieringswijzer-sport-en-bewegen/onderwerp/varianten-tarievenbeleid/

Hoe te komen tot een tarievensysteem: https://tools.kenniscentrumsport.nl/financieringswijzer-sport-en-bewegen/onderwerp/hoe-komen-tot-tarievensysteem/

Ter inspiratie volgen hieronder enkele voorbeelden van tarievennota's uit verschillende gemeenten. Deze verzameling laat de diversiteit en complexiteit van het thema zien.

Voorbeelden:

- Gemeente Baarn, Tarieven- en subsidiebeleid sportaccommodaties 2012- 2015
- Gemeente Breda, Sportaccommodaties en financiën 2016
- Gemeente Hof van Twente, Onderzoek harmonisatie tarieven binnensport 2012
- Gemeente Harderwijk, Tarievennota 2013
- Gemeente Utrecht, Nieuwe tarieven sportlocaties 2017
- Gemeente Valkenswaard, Keuzenotitie tarievenbeleid sportaccommodaties 2013

BIJLAGEN

BESTUURSSAMENVATTING apart document

BIJLAGE 1 Overzicht Accommodaties in de gemeente Schagen

Bron: Mulier Instituut (2018): "Ruimte voor Binnensport in Schagen"

Sporthallen	Afmeting(m) L	B	H	Tarieven (p/u)	Overige zalen	Aantal Sportvelden BM	BB	V	Zaaldelen	Kleedkamers
Multitreffer 't Zand	44	28	7,5	€ 40,00	-Gymnastiek -Danszaal -Multi-zaal -Fitnesszaal	7	2	3	Ja (2)	6
De Doorbraak	45	23	7	€ 39,75	-Sportzaal	7	1	3	Ja (2)	18
Molentocht	42	22	7	€ 34,65	N.V.T	5	1	3	Nee	10
Spartahal	45	30	7	€ 38,05	N.V.T	7	2	3	Ja (2)	8
Harenkarspelhal	45	32	7	€ 55,85	-Fitnesszaal -Danszaal -Tennishal?	10	2	3	Ja (2)	8
Groeneweghal	45	30	7	€ 38,05	N.V.T	7	2	3	Ja (2)	6
2.Sportzalen										
Waldervaart	35	20	7	€ 38,05	N.V.T	4	1	1	Ja (2)	4
3.Gymzalen										
Kolfweid	28	16	7	€ 16,35	N.V.T	3	1	1		
De Groet	28	16	7	€ 18,00	N.V.T	3	1	1		2
Waarland	28	16	7	€ 21,00	N.V.T	3	1	1		2

Gebruik (doordeweeks) O= Overdag(08:00 – 16:00) A=Avond (16:00-23:00) P=Piekuren (19:00-21:00)
* De schoolvakanties en feestdagen zijn buiten beschouwing gelaten
* In de wintermaanden beginnen wintercompetities, vandaar de hogere bezetting. Vooral in het weekend.

1.Sporthallen	Bezetting in het reguliere seizoen O	A	P	Bezetting in wintermaanden O	A	P	Tevredenheid beschikbaarheid	Tevredenheid kwaliteit	Tevredenheid functionaliteit
Multitreffer 't Zand	2%	38%	70%	8%	79%	70%	Tevreden	Tevreden	Neutraal
De Doorbraak	43%	38%	60%	43%	38%	60%	Zeer tevreden	Tevreden	Neutraal
Molentocht	30%	28%	50%	30%	60%	50%			
Spartahal	10%	28%	60%	10%	63%	60%			
Harenkarspelhal	44%	58%	98%	44%	70%	98%	Tevreden	Neutraal	Neutraal/Tevreden
Groeneweghal	46%	61%	82%	47%	62%	82%			
2.Sportzalen									
Waldervaart	81%	38%	64%	81%	52%	64%			
3.Gymzalen									
Kolfweid	40%	38%	58%	41%	42%	58%	Neutraal	Neutraal	Neutraal
De Groet	42%	59%	71%	42%	64%	71%	Neutraal	Neutraal	Neutraal/tevreden
Waarland	48%	50%	54%	48%	50%	54%	Neutraal	Neutraal	Neutraal
Gemiddeld	37%	40%	61%	37%	54%	73%			

BIJLAGE 2 Gespreksopzet Interviews gemeente Schagen

	Gespreksonderwerpen	Aspecten	Vragen
1	Aanleiding en achtergrond	Behoefte werkveld Demografische ontwikkeling Ontwikkeling sportvoorkeuren	Welke verwachtingen heeft u bij het gesprek? In welke mate is harmonisering van tarieven voor u urgent?
2	Levendig (bezettingsgraad) Tevredenheid gebruik	Verenigingen Scholen Andere doelgroepen Spreiding door de dag	Bent u tevreden over het huidige gebruik? Welke gebruikersgroepen zijn er? Welke ambities heeft u? Bent u op de hoogte van demografische ontwikkelingen, zo ja speelt u daarop in?
3	Levensvatbaar - evenwicht vraag en aanbod - kostenstructuur - kracht van de verenigingen	- Vergrijzing - Marktwerking - Differentiatie in tarieven (kostenstructuur) - Ontwikkeling van takken van sport - De kracht van verenigingen	Bent op de hoogte van de verwachte vergrijzing? Speelt u in op vraag en aanbod? Zo ja, hoe? Staat u open voor differentiatie in tarieven? Ziet u ontwikkelingen in populariteit van sport en/ of de kracht van de verenigingen?
4 A	Stand van zaken Inzicht in tarieven	- Tarief - Functionaliteit - Kwaliteit (door gebruikers)	Bent u op de hoogte van tarieven in omliggende kernen en gemeenten?
4 B	Bepalen huidige tarieven	Dekkingspercentage kostprijs (bepaald deel van de werkelijke kosten van de accommodatie voor de gemeente) Historische ontwikkeling. Het tarief is historisch gegroeid in de loop der jaren en betreft veelal een sociaal, laag tarief. Mogelijkheden en functionaliteit. De mogelijkheden op basis van objectieve criteria, bepalen de hoogte van het tarief. Regionale afstemming. Op basis van tarieven van de buurgemeenten wordt lokale tarief bepaald. Differentiatie. Onderscheid tussen sport - en cultureel gebruik, overig gebruik en commercieel gebruik. Tarief per kleedkamer en zaaldeel. Daluren.	Wat zijn de uitgangspunten voor uw huidige tarief of hoe is het tarief tot stand gekomen?
4 C	Tarieven als sturingsinstrument *In welke mate heeft u de behoefte om de tarieven te harmoniseren*	Gelijkheid Laagdrempelig/ toegankelijk Transparantie Kosten gerelateerd	Wat is uw ambitie met de sporthal? Staat u open voor een eventuele harmonisatie van tarieven? Wat zijn redenen om dit wel of niet te doen?
4	Uitgangspunten: keuze voor grondslag om toekomstige tarieven te bepalen.	Hoogte Differentiëren Draagvlak	Wat zijn volgens u de beste motieven om draagvlak voor harmoniseren te creëren? Staat u open voor een verhoging van de tarieven?
5 A	Gewenste Rol gemeente	Regie/ faciliterend/ besluitvormend Accommodatiebeleid door gemeente Zelfstandig of afhankelijk	Hoe denkt u over de rol van de gemeente? Moet de gemeente betrokken zijn bij het vaststellen van tarieven?
5 B	Implementatie	Overgangsperiode Opvangen van en ondersteunen bij (on)gewenste negatieve effecten Stimuleren nieuw aanbod om bezetting te verhogen	Mocht u open staan voor harmonisatie, hoelang denkt u nodig te hebben om te groeien naar de nieuwe situatie? Welke ondersteuning is gewenst om effecten te verminderen en gebruik te stimuleren?

BIJLAGE 3 Overzicht gesprekspartners bestuurders & beheerders

Accommodatie	Namen bestuurders & beheerders
Multitreffer 't Zand	Stichting Multitreffer Piet de Geus Bert Groot Marc Broersen
De Doorbraak Warmenhuizen	Stichting De Doorbraak Jan Latenstein
Molentocht Schagerbrug	Stichting Sporthal Molentocht Pierre Mettes Theo Groot
Kolfweid Callantsoog	Stichting Dorpshuis Kolfweid Ingmar Strikwerda Peter de Bruijn
Dorpshuis en sportzaal Waarland	Stichting Waarlands Dorpshuis Petra Zutt Theo Wever Mike Gielens
Schagen Actief Schagen, Harenkarspelhal in Tuitjenhorn	Schagen Actief Teun van Etten Ramon Lambert
Sport Advies Raad Schagen	Bob Kruijer, voorzitter Mike Mooij, secretaris

BIJLAGENBOEK met alle gespreksverslagen

Apart document (pdf-bestand)

Overzicht van de gesprekken:

No.	Datum	Organisatie	Verslag vastgesteld
1.	12 maart	Gemeente Schagen: startgesprek	n.v.t.
2.	03 april	Schagen Actief 1e gesprek	08 mei
3.	08 april	Sporthal Multitreffer	06 mei
4.	09 april	Sporthal Molentocht	30 april
5.	15 april	Dorpshuis Kolfweid, Callantsoog	30 april
6.	18 april	Gemeente Schagen: overdrachtsgesprek	25 april
7.	23 april	Sporthal De Doorbraak	12 juni
8.	30 april	Waarlands Dorpshuis	08 mei
9.	15 mei	Sport AdviesRaad Schagen	

NB
Met Schagen Actief is op 8 mei een tweede gesprek gevoerd. De eerste bevindingen zijn daarin getoetst en de beoogde uitwerking is daarin doorgenomen. De resultaten zijn direct verwerkt in de eindrapportage.

Team
Sportservice
Noord-Holland

Florapark 11
2012 HK Haarlem

023-205 5000
info@teamsportservice.nl