  
  
  
Stageverslag My HealthClub Leeuwarden blok 2B.  
  
Marit Hullen (317179)  
Almer Hietkamp (318517)  
Thialda de Boer (315438)  
David Meijer (317514)  
  
Docent: Jan-Willem Bruining en Hiske Wiggers  
Klas: 2G  
Datum: 10-04-2015

# Voorwoord

In het tweede jaar van de opleiding sport, gezondheid en management wordt er in viertallen stage gelopen bij een bedrijf. Wij, Thialda de Boer, Almer Hietkamp, David Meijer en Marit Hullen lopen een half jaar lang stage bij My HealthClub in Leeuwarden. Dit is een fitnesscentrum in het centrum van Leeuwarden. Het is de bedoeling dat wij tijdens deze stage de yield per klant gaan verhogen. Dit gaan wij doen door middel van een wensen en behoefte onderzoek onder de klanten.   
  
Wij willen Rudy van der Burg en Raymond van Wasbeek Bedanken voor de informatie die wij gekregen hebben.  
   
wij wensen u veel leesplezier.

Thialda de Boer, Almer Hietkamp, David Meijer en Marit Hullen  
  
14-04-2014, Groningen.

Inhoud

[Voorwoord 2](#_Toc416872849)

[Inleiding 5](#_Toc416872850)

[1. Interne analyse 6](#_Toc416872851)

[1.1 Beschrijving organisatie 6](#_Toc416872852)

[1.2 MVDS 6](#_Toc416872853)

[1.4 Inkomsten 7](#_Toc416872854)

[2. Het 7S – model 9](#_Toc416872855)

[2.1 Strategy 9](#_Toc416872856)

[2.2 Systems 10](#_Toc416872857)

[2.4 Shared Values 11](#_Toc416872858)

[2.5 Style 13](#_Toc416872859)

[2.6 Staff 14](#_Toc416872862)

[2.7 Skills 14](#_Toc416872863)

[3. Externe analyse 15](#_Toc416872864)

[4. DESTEP 16](#_Toc416872865)

[4.1 Demografisch 16](#_Toc416872866)

[4.2 Economisch 17](#_Toc416872867)

[4.3 Sociaal-cultureel 19](#_Toc416872868)

[4.4 Technologisch 21](#_Toc416872869)

[4.5 Ecologisch 21](#_Toc416872870)

[4.6 Politiek-juridisch 22](#_Toc416872871)

[5. Stakeholdersanalyse 23](#_Toc416872872)

[5.1 Belang van stakeholders 23](#_Toc416872873)

[5.2 Analyse 23](#_Toc416872874)

[5.3 Verklaring 23](#_Toc416872875)

[5.4 Primaire stakeholders 23](#_Toc416872876)

[5.5 Secundaire stakeholders 24](#_Toc416872877)

[6. 5 krachten model van Porter 26](#_Toc416872878)

[6.1 Huidige concurrenten 26](#_Toc416872879)

[6.2 Substituten 27](#_Toc416872880)

[6.3 Nieuwe concurrenten 28](#_Toc416872881)

[6.4 Leveranciers 28](#_Toc416872882)

[6.5 Afnemers 29](#_Toc416872883)

[7. SWOT analyse 30](#_Toc416872884)

[7.1 Verklaring sterkten en zwakten en kansen en bedreigingen 31](#_Toc416872885)

[7.2 Confrontatiematrix 33](#_Toc416872886)

[7.3 Strategische keuzes 34](#_Toc416872887)

[7.4 Advies 36](#_Toc416872888)

[8. Projectcontract 37](#_Toc416872889)

[8.1 Voorwoord 37](#_Toc416872890)

[8.2 Inhoudsopgave 38](#_Toc416872891)

[8.3 Identiteit 39](#_Toc416872892)

[8.4 Inleiding 39](#_Toc416872893)

[8.5 Projectdefinitie 40](#_Toc416872894)

[8.6 Fasering en het activiteitenplan 43](#_Toc416872895)

[8.7 Tijdbeheersing 43](#_Toc416872896)

[8.8 Geldbeheersing 44](#_Toc416872897)

[8.9 Kwaliteitsbeheersing 44](#_Toc416872898)

[8.10 Projectorganisatie 44](#_Toc416872899)

[8.11 Communicatie 46](#_Toc416872900)

[8.12 Risico-analyse 46](#_Toc416872901)

[8.13 Literatuurlijst 48](#_Toc416872902)

[8.14 Slot 49](#_Toc416872903)

[8.15 Nawoord 50](#_Toc416872905)

[9. Leerverslag Almer 52](#_Toc416872906)

[10. Leerverslag Marit 58](#_Toc416872907)

[11. Leerverslag David 64](#_Toc416872908)

[12. Leerverslag Thialda 70](#_Toc416872909)

[13. Nawoord 76](#_Toc416872910)

[14. Bibliografie 77](#_Toc416872911)

[15. Bijlagen 78](#_Toc416872912)

# Inleiding

Met de blik op sportmanagement en sportmarketing hebben de studenten van de Hanze hogeschool te Groningen de opdracht om in viertallen stage te lopen bij een bedrijf.

Voor deze opdracht hebben de studenten van de Hanze hogeschool te Groningen als opdrachtgever My HealthClub Leeuwarden uitgezocht.

Gedurende het stageproject van blok B1 en B2 gaan de studenten aan de slag met een praktijkopdracht die gericht is op sportmarketing en sportmanagement.

Tijdens de stage gaan de studenten samenéén of meerdere interventie(s) ontwikkelen en uitvoeren. De studenten gaan proberen de yield te verhogen voor My HealthClub Leeuwarden. De eerste stap die de studenten gaan maken is een wensen en behoefte enquête onder de klanten afnemen. Door goed naar de uitslag uit de enquête te kijken, kunnen de studenten de werknemers van My HealthClub Leeuwarden geschikt en goed advies geven.

# Interne analyse

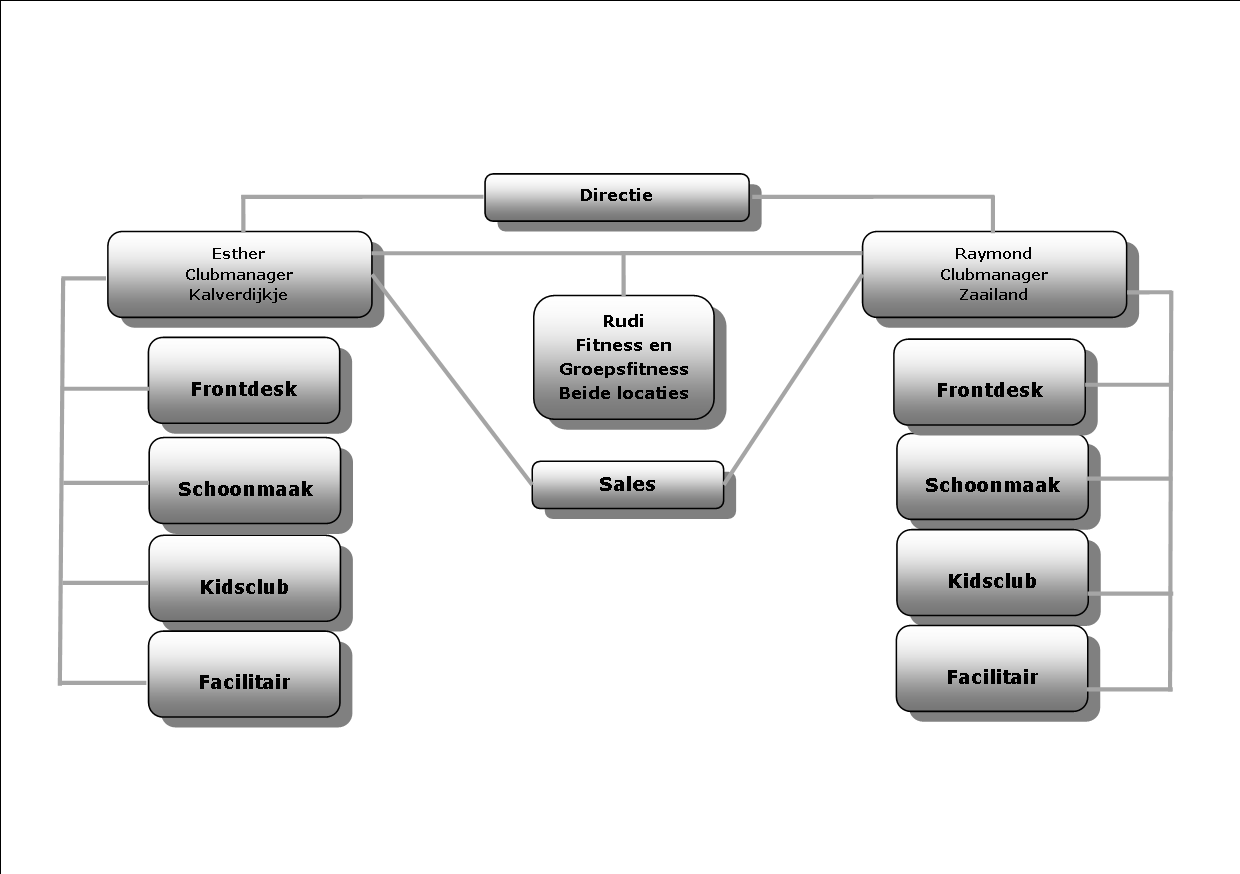
De interne analyse helpt bij het vinden van de sterkten en zwakten van een bedrijf/organisatie (interne analyse, z.d.).

## 1.1 Beschrijving organisatie

My HealthClub Leeuwarden is een klein keten bedrijf. Dit bedrijf bestaat uit 6 My HealthClubs. 2 hiervan zijn gevestigd in Leeuwarden, één is er gevestigd in Nijmegen, één in Weert, één in Krimpen aan de IJssel en één in Heerhugowaard. Iedere club heeft zijn eigen faciliteiten. My HealthClub is een fitness en welnesscentrum die vooral het sporten met het hele gezin centraal heeft staan. Er is ook bij elke My HealthClub een kidsclub aanwezig en sporten voor de jeugd wordt ook in verschillende maten aangeboden. Daarnaast is deze sportschool erg actief op het gebied van groepslessen en personal training. De werknemers zijn oprecht betrokken met de leden en dit zorgt voor een vriendelijke en gemoedelijke sfeer binnen de organisatie. My HealthClub Leeuwarden is sinds 01-09-2000 ontstaan (Burg R. v., 2015) (My HealthClub, 2015).  
  
1.1.1 BeroepspraktijkMy HealthClub Leeuwarden wil meer winst per klant behalen. Er zijn erg veel faciliteiten/producten die niet tot nauwelijks gebruikt worden binnen My HealthClub, hierbij kan gedacht worden aan het kopen van eiwit-shakes en het gebruiken van de zonnebanken. Door het uitvoeren van een marktonderzoek, door middel van een enquête, wil My HealthClub Leeuwarden meer te weten komen over de wensen en behoeften van de klanten/leden. Door hierachter te komen kan My HealthClub Leeuwaren inspelen op deze wensen en behoeften en zo de yield (winst) per klant verhogen. De enquête zal in de bijlage van dit verslag te zien zijn.

1.2 MVDS   
  
*De Missie van My HealthClub Leeuwarden*  
  
“wij zijn een toonaangevende organisatie in de health en fitness branche die onze gast helpt om hun doelstellingen te bereiken. Wij bieden een plezierige, veilige omgeving waar mensen zich thuis voelen. De werkomgeving voor onze medewerkers is inspirerend en uitdagend. Wij hebben een aantrekkelijke, uitnodigende uitstraling en zijn een betrouwbare, gecommitteerde partner voor onze relaties. Betrokkenheid, integriteit, respect en trouw zijn de kernwaarden van onze organisatie” (My HealthClub, 2015).

*De visie van My HealthClub Leeuwarden*

“Wij zijn een organisatie die onze gasten inspireert en optimaal welzijn na te streven op een respectvolle, oprecht betrokken manier in een prettige en toegankelijke omgeving. Wij zijn een zelfsturende lerende organisatie waar onze professionele medewerkers op een gepassioneerde, vriendelijke manier onze gasten adviseren en begeleiden. De interactie met onze gasten kenmerkt zich door een open, heldere communicatie en excellente service. Voor een succesvolle bedrijfsvoering werken wij samen met deskundige strategie partners. In ons handelen, voelen wij ons betrokken bij de directe leefomgeving” (Myhealthclub, 2015).  
  
*De doelstelling van My HealthClub Leeuwarden*  
  
Doelstelling van MY HealthClub Leeuwarden is om zich te positioneren als een gezinsclub. Een club waar jong en oud terecht kan. De marketing wordt dan ook op gezinnen gericht (Burg R. v., 2015).  
  
*De strategie van My HealthClub Leeuwarden*  
  
My HealthClub Leeuwarden zorgt ervoor dat de werknemers oprecht betrokkenheid tonen naar de klanten. Er wordt gezorgd dat de werknemers een professionele houding aannemen en erg enthousiast zijn. Dit werkt motiverend voor de klanten van My HealthClub Leeuwarden. De klanten voelen zich op deze manier thuis en fijn bij My HealthClub Leeuwarden (Burg R. v., 2015).  
  
  
1.3 Medewerkers  
In totaal werken er 55 werknemers bij My HealthClub Leeuwarden (vaste contracten, bepaalde tijd contracten en 0 uren contracten) (Burg R. v., 2015).  
  
Figuur 1 Organogram My HealthClub Leeuwarden

1.4 Inkomsten  
My HealthClub Leeuwarden heeft momenteel 3000 premium leden en ongeveer 750 basic leden. Dit zijn allemaal inkomsten voor de organisatie, omdat al deze leden een lidmaatschap betalen. Daarnaast haalt My HealthClub Leeuwarden haar inkomsten uit de horeca-omzet, uit de zonnebankomzet, uit de huuromzet en uit de PT omzet (Burg R. v., 2015).  
  
1.5 Verzorgingsgebied organisatie  
Het verzorgingsgebied van My HealthClub Leeuwarden is heel Leeuwarden en alle dorpen in een straal van 10 kilometer rondom Leeuwarden. Stiens, Teerns, Marsum, Dein, Lekkum, Britsum, Goutum, Cornjum, Techum en Jelsum zijn plaatsen waar de mensen rondom Leeuwarden veelal vandaan komen (Burg R. v., 2015).  
  
1.6 Diensten en doelgroepen van de organisatie  
My HealthClub Leeuwarden richt zich op veel verschillende doelgroepen. Er wordt fitness aangeboden voor 50+ers, er wordt fitness aangeboden speciaal voor mensen die willen afvallen en er wordt ook fitness aangeboden voor bedrijven. Daarnaast worden er ontzettend veel verschillende groepslessen aangeboden. Iedereen die wil meedoen met een groepsles, mag meedoen. De groepslessen die er aangeboden worden, zijn: Les Mills, Strenght en Condition, Cycling, Body and Mind, Dance, Small group training en verschillende vechtsporten.  
Voor kinderen en ouders wordt ook sport aangeboden. Zo is er junior fitness en junior groepsles (My HealthClub, 2015).  
  
1.7 Financiën My HealthClub  
My HealthClub is financieel gezond en het ledenaantal blijft stijgen. Hieronder twee links waarin het financieel verslag van My HealthClub staat van de maand februari. De begrotingen staan ook in de documenten die te voorschijn komen door het klikken op de link.

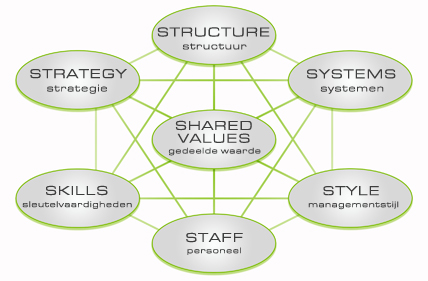
<https://www.dropbox.com/s/skw0eh0yu97602y/Kalverdijkje%20-%20resultaat%202015.xlsx?dl=0>

<https://www.dropbox.com/s/0noaqcyz3ug5d5d/Zaailand%20-%20resultaat%202015.xlsx?dl=0>

# 2. Het 7S – model

Het 7s model bestaat uit zeven verschillende factoren die met elkaar zijn verbonden. Dit model is ontworpen door Richard Pascale en Antohny Athos, medewerker van McKinsey. Dit model werd in 1981 geïntroduceerd in ‘The art of Japanese Management’. Ook Tom Peters en Robert Waterman hebben meegewerkt aan het model. Dit model is met de zeven factoren ontworpen om zo de prestaties van een onderneming te kunnen analyseren. De begrippen in dit model moeten als volledig worden beschouwd zodat de organisatie effectief en efficiënt te realiseren is. Uit het model is op te maken dat er niet een bepaalde manier is van het sturen van een bedrijf, maar dat er zeven factoren zijn die verbonden moeten zijn. Als er een factor wordt beïnvloed, dan beïnvloed dit de andere factoren ook automatisch. Het belangrijkste aan het model is dat er tussen alle zeven factoren samenhang geld (7smodel, 2015).

De basisindeling van het 7s model is als volgt:



Figuur 2 Het 7S-model

Er is in dit model een onderverdeling gemaakt tussen de drie sterkere factoren en de vier iets zwakkere factoren. De sterkere factoren zijn de drie bovenste factoren; strategy, structure en systems. De vier zwakkere factoren zijn; shared values, skills, staff en style.   
Wanneer een bedrijf optimaal presteert, komen al de zeven aspecten uit het model met elkaar overeen (7smodel, 2015).

## 2.1 Strategy

Hieronder worden de doelen welke het bedrijf heeft gesteld en hoe deze bereikt gaan worden geanalyseerd. Strategie is de combinatie van wat het bedrijf wil en hoe ze dit gaan doen in combinatie met de beschikbare middelen. Door een strategisch plan op te stellen zorgt dit voor alle delen die kunnen worden gerealiseerd. Alle medewerkers uit een organisatie weten wat er van ze verwacht word.   
  
*De Missie van My HealthClub Leeuwarden*  
  
“wij zijn een toonaangevende organisatie in de health en fitness branche die onze gast helpt om hun doelstellingen te bereiken. Wij bieden een plezierige, veilige omgeving waar mensen zich thuis voelen. De werkomgeving voor onze medewerkers is inspirerend en uitdagend. Wij hebben een aantrekkelijke, uitnodigende uitstraling en zijn een betrouwbare, gecommitteerde partner voor onze relaties. Betrokkenheid, integriteit, respect en trouw zijn de kernwaarden van onze organisatie” (My HealthClub, 2015).

*De visie van My HealthClub Leeuwarden*

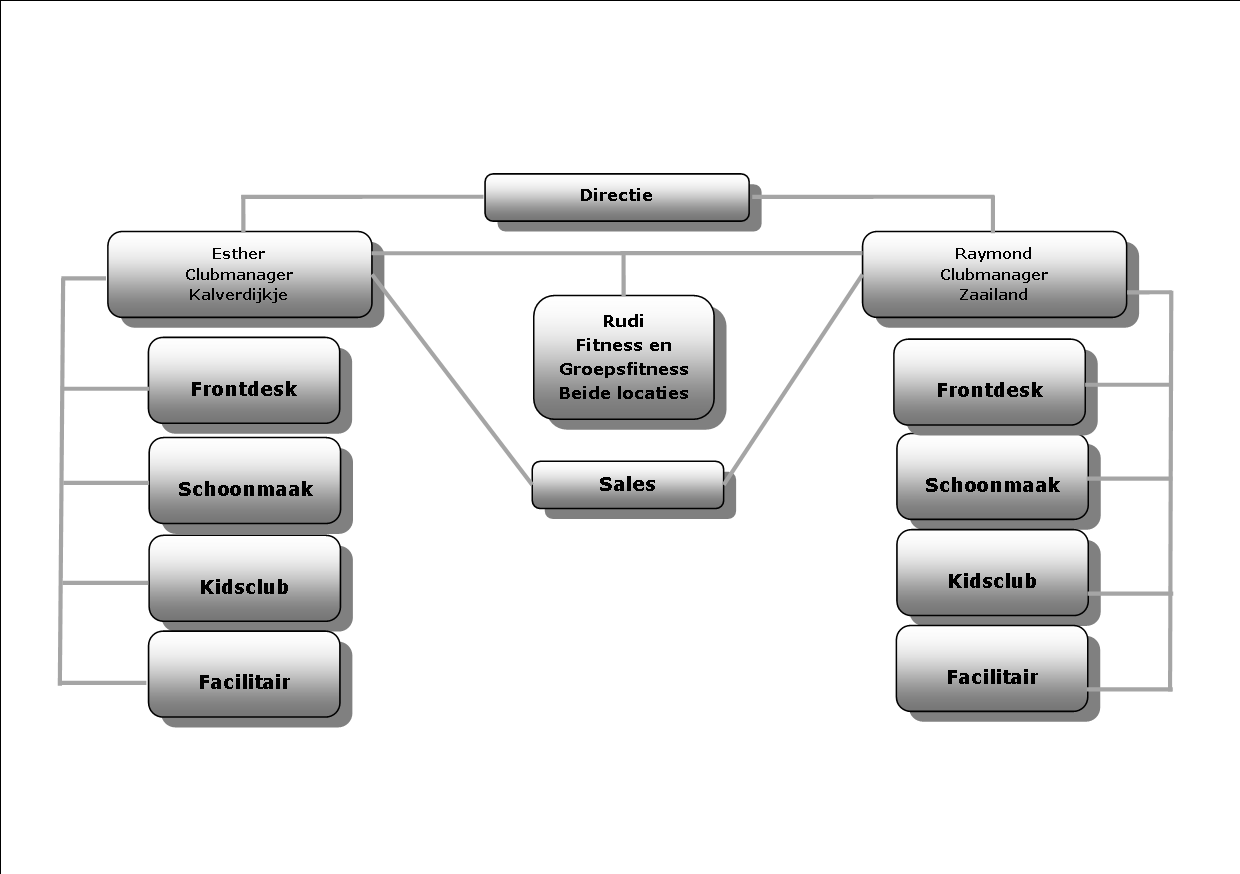
“Wij zijn een organisatie die onze gasten inspireert en optimaal welzijn na te streven op een respectvolle, oprecht betrokken manier in een prettige en toegankelijke omgeving. Wij zijn een zelfsturende lerende organisatie waar onze professionele medewerkers op een gepassioneerde, vriendelijke manier onze gasten adviseren en begeleiden. De interactie met onze gasten kenmerkt zich door een open, heldere communicatie en excellente service. Voor een succesvolle bedrijfsvoering werken wij samen met deskundige strategie partners. In ons handelen voelen wij ons betrokken bij de directe leefomgeving” (Myhealthclub, 2015).  
  
*De doelstelling van My HealthClub Leeuwarden*  
  
Doelstelling van MY HealthClub Leeuwarden is om zich te positioneren als een gezinsclub. Een club waar jong en oud terecht kan. De marketing wordt dan ook op gezinnen gericht. (Burg R. v., 2015)  
  
*De strategie van My HealthClub Leeuwarden*  
  
My HealthClub Leeuwarden zorgt ervoor dat de werknemers oprecht betrokkenheid tonen naar de klanten. Er wordt gezorgd dat de werknemers een professionele houding aannemen en erg enthousiast zijn. Dit werkt motiverend voor de klanten van My HealthClub Leeuwarden. De klanten voelen zich op deze manier thuis en fijn bij My HealthClub Leeuwarden (Burg R. v., 2015).

## 2.2 Systems

Onder systems worden alle systemen die te bedenken zijn omschreven. Dit omvat onder andere de werkwijze en procedure, maar ook de communicatiestromen.

De communicatie onder de managers en medewerkers van My HealthClub verloopt grotendeels via Whatsapp. Er is een gezamenlijke groep in Whatsapp aangemaakt zodat iedereen op de hoogte blijft van het laatste nieuws. Als er iets belangrijks moet worden gecommuniceerd wordt dit gedaan via de telefoon. Als er iets mis is op de werkvloer moet er naar Rudi van der Burg gebeld worden. De medewerker aan de balie en Rudi hebben veel contact met elkaar. Elke maand is er een nieuwe promotie campagne, want My HealthClub doet veel aan marketing. Deze wordt via de mail gestuurd maar hier ontstaan nog wel eens problemen mee. Het personeel moet ver van te voren weten waar de campagne over gaat en wat voor acties er gaan komen. Dit horen de werknemers vaak pas het weekend voor de start van de nieuwe campagne. Dat kan nog verbeterd worden.  
  
2.3 Structure

Bij structure wordt er gekeken naar de manier waarop een bepaald bedrijf is ingericht. Zaken als bureaucratie, coördinatie, verantwoordingniveaus, taakverdeling en organisatiestructuren worden onderzocht.  
  
My HealthClub heeft een landelijke structuur. Er zijn in totaal nu zes filialen verspreid over Nederland. Weert, Krimpen aan den IJssel, Nijmegen, Heerhugowaard en twee in Leeuwarden.



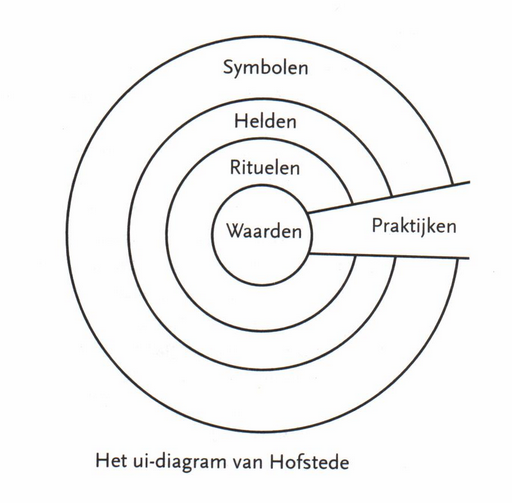
Figuur 3 Organogram

De directie is niet op een vaste plaats gevestigd. De directie heeft het meeste contact met de clubmanagers Raymond en Esther. Deze zitten een keer in de twee weken in een overleg met de managers en andere medewerkers om tafel. Dan worden de belangrijkste updates bekend gemaakt en besproken. De marketing wordt ook door de directie gedaan. De directie reist alle filialen af.

## 2.4 Shared Values

Shared values is het centrale begrip in het 7s model. Dit begrip gaat over de centrale bedrijfsopvatting. Deze factor is bindend tussen alle andere factoren. Shared values gaat over het bedrijfscultuur en het teamgevoel. Ook staat shared values voor de bedrijfsvisie en de naleving hier van. Hiervoor is het Ui Model van Hofstede gebruikt. Dit model is ontworpen om de cultuur van een organisatie te bepalen.

Het ui-model bestaat uit verschillende lagen. Hoe dieper in de ui, des te moeilijker het is om het begrip in die laag van de ui te veranderen. Het is dus het moeilijkst om de waarden van My HealthClub te veranderen. Hieronder een afbeelding van het ui-model met daaronder een uitleg van de begrippen.



Figuur 4 het ui model

*Symbolen*: Alle werknemers bij mij My HealthClub dragen kleding van de zaak met daarop het logo. Daarnaast zijn er vlaggen van My HealthClub waar het logo op staat. Het logo wordt bij alles gebruikt. Wie aan My HealthClub denkt, denkt aan dat logo. Producten waar het logo van My HealthClub ook opstaat zijn; op bidons, sporttassen, kleding en nog veel meer. Tevens staat op elke promotiecampagne het logo van de club.

*Helden*: My HealthClub heeft als held Jan Holt. Jan Holt was de oprichter van de My HealthClub fitnesscentra. Op dit moment worden de klanten als helden gezien, omdat die zorgen dat My HealthClub een bestaan heeft.

*Rituelen*: Onder rituelen worden bepaalde activiteiten verstaan die niet nodig zijn om een doel te bereiken maar door de club wel worden gezien als essentieel. Een voorbeeld hiervan is een groet die iedereen altijd naar elkaar doet. Elke klant wordt bij binnenkomst hartelijk begroet.

Elke klant krijgt een intakegesprek en procedure en moet een intake formulier invullen. Verdere rituelen zijn vooral voor de ouderen het bakje koffie na de tijd met een gezellig kletspraat. De medewerker van de balie doet dan altijd graag mee.

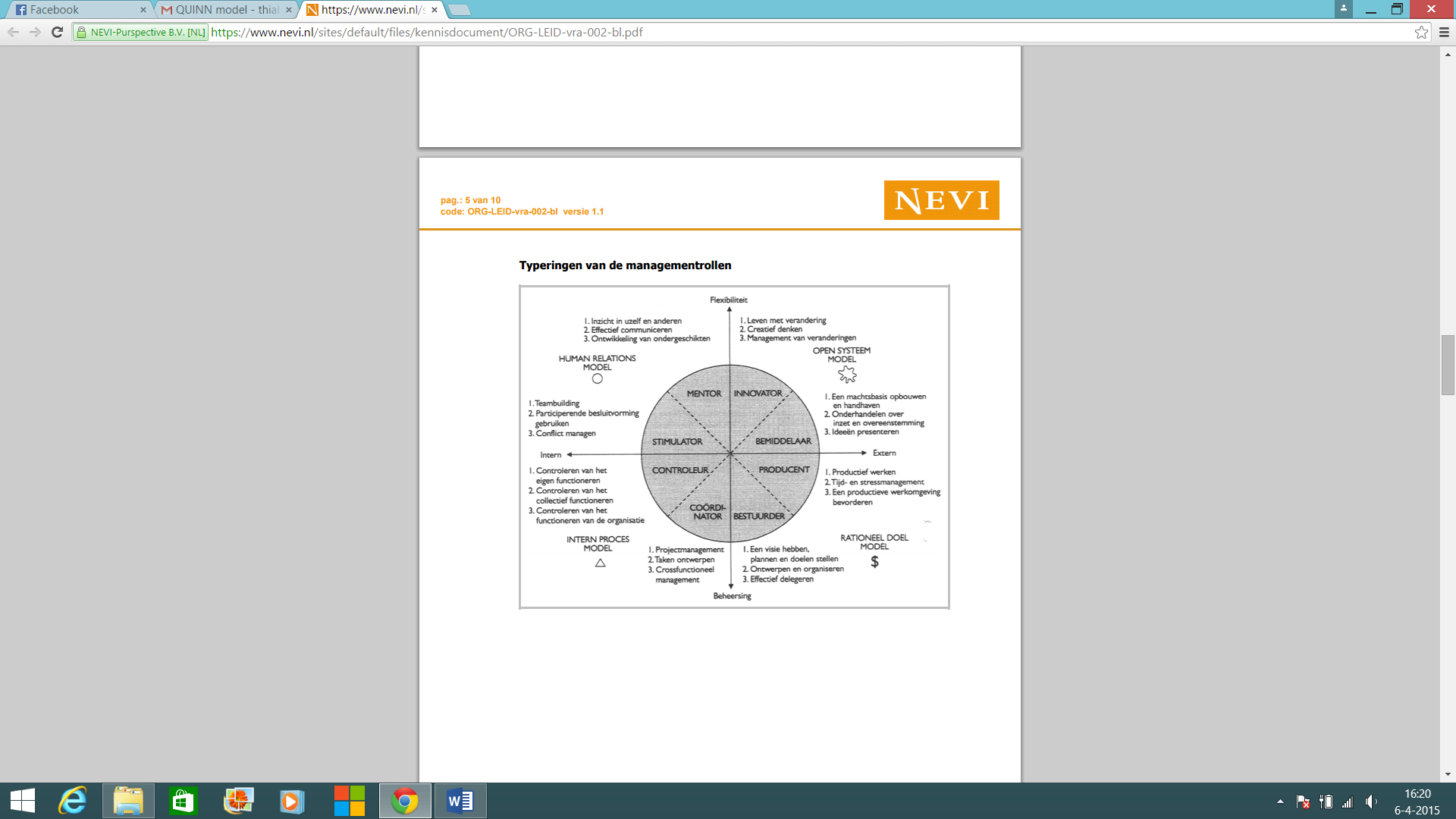
*Waarden*: Wat vindt iemand van de waarden binnen de cultuur? Waarden gaan over het gedrag binnen de vereniging. Ten eerste is iedereen vriendelijk tegen elkaar. Voor medewerkers staat het klanten helpen op de eerste plek. Als de medewerkers ergens mee bezig zijn dan gaat de klant altijd voor. Ook is er de waarde binnen het personeel dat wanneer er een klant wordt betrapt op het verkeerd uitvoeren van een oefening, dat de medewerker de klant te hulp schiet. Verder is er de waarde dat iedereen de kleedkamer netjes achterlaat en er niet een puinhoop van maakt. Als iemand bezig is met het trainen op een apparaat, dan wacht de andere persoon als diegene hier ook op wil trainen. Dit zijn allemaal ongeschreven regels binnen de sportschool. Bij groepslessen staat respect voor de instructeur centraal en het luisteren naar de uitleg van de instructeur.

Verder zijn de normen en waarden in dit bedrijf vooral gericht op de klant die koning is. Toch is My HealthClub erg commercieel ingesteld. Op de vloer wordt er veel gedaan richting de klant, maar hoe hoger er naar de top wordt gekeken, hoe minder aandacht er door de managers en directie aan klanten wordt besteed. De sales mensen geven bijvoorbeeld niks om het fitness zelf. Deze mensen zijn er puur voor het binnenhalen van nieuwe klanten.   
Het bedrijf wordt opgesteld als gezinsclub, dus alles is er ook erg gericht op kinderen. Er is dan ook een speciale kidsclub.

## 2.5 Style

Onder het begrip style wordt geanalyseerd hoe het management omgaat met het personeel en de vorm van dit communicatiepatroon. Wie communiceert met wie? Kan een personeelslid zo naar de directeur stappen? Hebben personeelsleden veel inbreng of bijna geen? Ook de manier van leiderschap kan dit erg beïnvloeden.  
  
Hieronder valt ook het organogram, welke hierboven te zien is. De communicatie tussen medewerkers op een bepaalde vestiging loopt grotendeels via Whatsapp. Contact tussen filialen loopt via de telefoon (bellen) of via de mail.

Daarnaast is het model van Quinn ook op het begrip style van toepassing. Dit model is ingevuld door de manager, deze had als uitslag dat de manager een bestuurder is. Dit betekent dat Rudi van der Burg iemand is die graag werkt met planningen en processen, veel doelen stelt, een gedecideerde initiator is, veel richting geeft, rollen en taken definieert, alternatieven selecteert, regels en beleid opstelt en instructie geeft. Bestuurders zijn de harde werkers en de no-nonsens mensen. Bestuurders zijn competitief ingesteld en zijn besluitvaardig. Dit profiel sluit perfect aan bij de manager taak van Rudi (NEVI, 2015).



Figuur 5 Quinn model

## 2.6 Staff

Staff staat voor personeel. Het personeel is het hart van iedere organisatie. Het is belangrijk om een profiel op te stellen van het personeel en het management. Er moet gekeken worden naar de manier van trainen en evalueren van de personeelsleden, maar ook naar de manier waarop medewerkers worden beloond en het functioneren van iedereen.  
  
In totaal werken er 55 medewerkers bij My Healthclub Leeuwarden (Vaste contracten, bepaalde tijd contracten en 0 uren contracten) (Burg R. v., 2015)**.** Er lopen veel stagiaires rond binnen My HealthClub. Deze lopen allemaal stage onder leiding van Rudi van der Burg. Rudi leert de stagiaires op praktische wijze de kneepjes van het vak fitness instructeur. De stagiaires worden als het ware door Rudi getraind. Ook maakt Rudi vaak een “praatje” met de stagiaires en evalueert de uitgevoerde zaken met de stagiaires. Als er iemand niet goed functioneert, hoort diegene dat ook van Rudi. Rudi van der Burg regelt alles op de vloer, groepslessen, maar ook de rest van de fitness. Rudi zorgt ervoor dat er werkroosters komen en als het personeel vragen heeft kunnen de personeelsleden naar Rudi toe stappen.

## 2.7 Skills

De skills beschrijven wat er goed is aan een bedrijf. Waar blinkt het bedrijf in uit en hoe onderscheidt het bedrijf zich nou van andere bedrijven (7smodel, 2015).

My HealthClub profileert zich als gezinsclub. My HealthClub heeft voor iedere generatie iets. Voor de jongsten is er een kidsclub. Voor de jongeren is er junior fitness, dance, karate, muay thai boxen, tennissen en junior synergy360. Voor de volwassenen zijn er groepslessen van Les Mills, Synergy, Strenght and condition lessen, fietslessen (spinning), body and mind lessen, danslessen, small group training en vechtsporten.

Het is de enige gezinsclub in Leeuwarden en de enige club met een kidsclub. Ook heeft My HealthClub het grootste aanbod aan groepslessen binnen de fitnesscentra in Leeuwarden. Iedereen kan hier terecht.

# 3. Externe analyse

De externe omgeving van een sportorganisatie bestaat uit alle condities en krachten die haar strategische opties beïnvloeden en haar competitieve situatie definiëren. De omgeving kan op drie niveaus worden geanalyseerd: op macro-, meso-, en microniveau (Beech. J, Chadwick. S, 2012).

Hieronder volgen uitgewerkte modellen die horen bij de externe analyse.

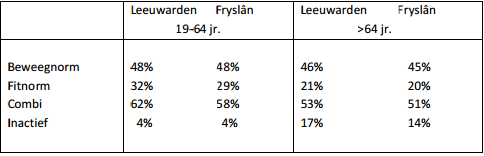
# 4. DESTEP

De DESTEP-methode wordt gebruikt voor het in kaart brengen van de macro-omgeving. De volgende relevante factoren of trends worden vastgesteld en geanalyseerd; demografisch, economisch, sociaal cultureel, technologisch, ecologisch en politiek (Beech. J, Chadwick. S, 2012).

4.1 Demografisch  
Nederland telt op dit moment ongeveer 1.650 fitnesscentra. Gemiddeld sporten er 1.600 mensen bij een sportschool. Fitness is de beweegactiviteit die door mensen het meest beoefend wordt. Eén op de vijf mensen doet aan fitness, dit zijn ruim 3 miljoen sporters. 75% van deze sporters komt minimaal één keer per week langs (LMCG, 2012).

Ook neemt het aantal ouderen steeds meer toe. De voorspelling is van de huidige 2,5 miljoen ouderen in 2009 naar 3,4 miljoen ouderen in Nederland.

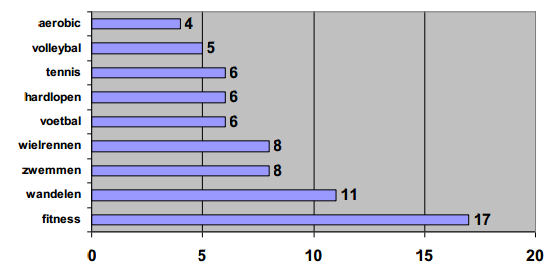
Het aantal mensen dat voldoet aan de beweeg- of fit norm is op dit moment 60% bij de volwassenen in de gemeente Leeuwarden. Dit is onder het landelijk gemiddelde van 66%. Het is wel hoger dan het Friese gemiddelde van 56%. 9% van de jongeren voldoet aan de beweegnorm, dit is onder het gemiddelde van Friesland en Nederland. Ook zijn de jongeren in Leeuwarden gemiddeld minder lid van een vereniging dan in Friesland (Samen werken aan sport en bewegen in de gemeente Leeuwarden, 2012).



Figuur 6 Beweegnormen Leeuwarden

(Samen werken aan sport en bewegen in de gemeente Leeuwarden, 2012)

Hierboven een tabel met de percentages van het aantal inwoners dat voldoet aan de verschillende normen.



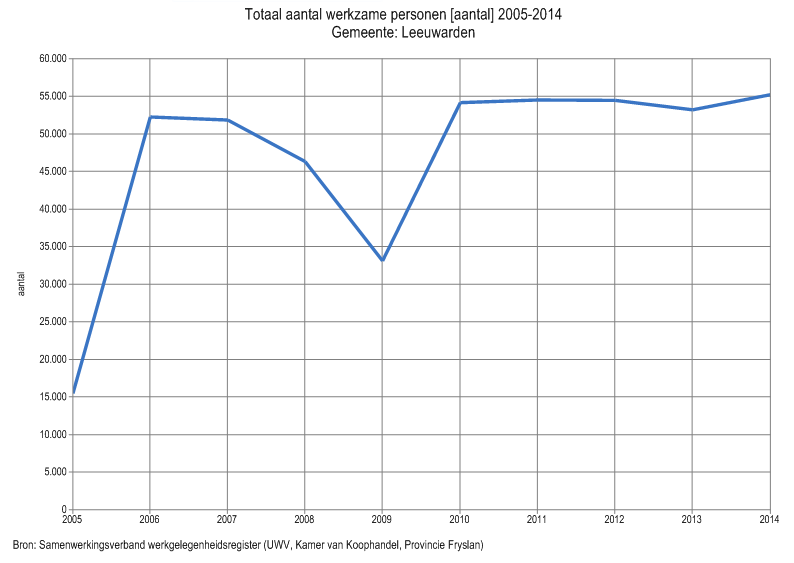
Figuur 7 Sportbeoefenaars

(Samen werken aan sport en bewegen in de gemeente Leeuwarden, 2012)

Het aantal fitnesscentra is in de laatste jaren erg gegroeid. Vooral hoogopgeleide mensen zijn lid bij een fitnessvereniging. In Leeuwarden zelf wonen er 90000 mensen. Dit is in de afgelopen 10 jaar met 5000 inwoners gestegen. Er is een groei van 1,048% en deze is vrij constant. (jaarboek gemeente Leeuwarden).

4.2 Economisch  
De werkloosheid in Leeuwarden is hoog, namelijk 16,6%. Dit is gestegen ten opzichte van 2014. Toen was de werkloosheid namelijk 15% (Buurtmonitor, 2015).

Het aantal werkzame personen is weer gedaald sinds 2014. Deze is nog niet in een grafiek te vinden.

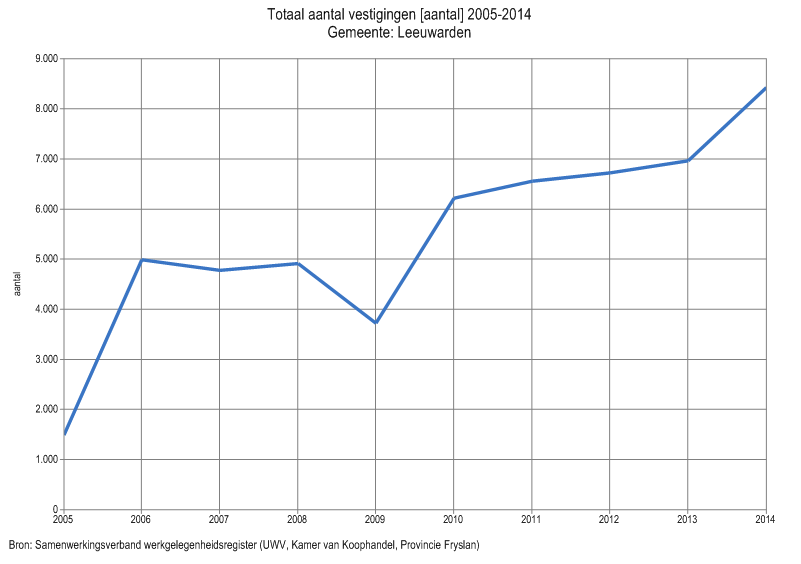


Figuur 8 Werkzame personen

Hieronder de gemiddelde inkomens van Leeuwarden x1000. Rood staat voor een daling en groen voor een stijging. Hoe donkerder groen, hoe sterker de stijging.



Figuur 9 CBS regionaal inkomensonderzoek

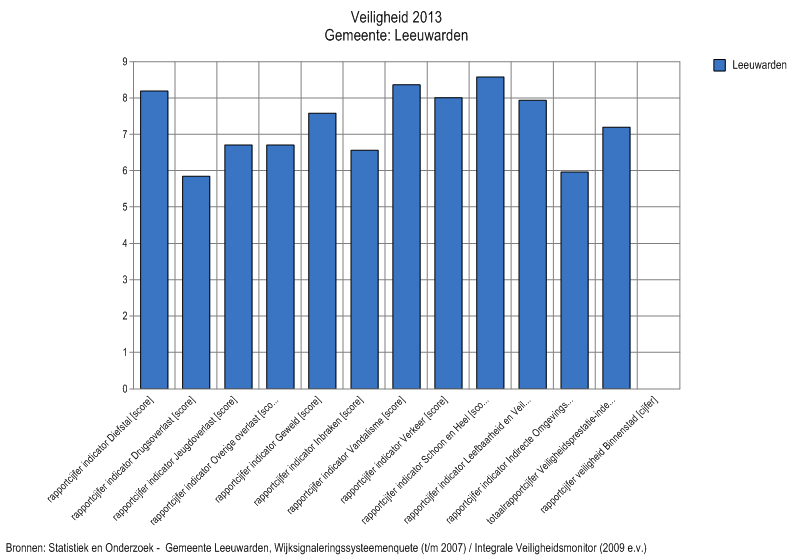


Figuur 10 Totaal aantal vestigingen

Het aantal bedrijven in Leeuwarden stijgt flink zoals hierboven te zien is.

4.3 Sociaal-cultureel  
*Veiligheid:*63% van de bewoners van de gemeente Leeuwarden geeft aan zich wel eens onveilig gevoeld te hebben. 31% van de gemeente Leeuwarden geeft aan zich wel eens onveilig te voelen. 6% van de bewoners voelt zich vaak onveilig. Gelukkig geeft 69% aan zich nooit onveilig gevoeld te hebben.

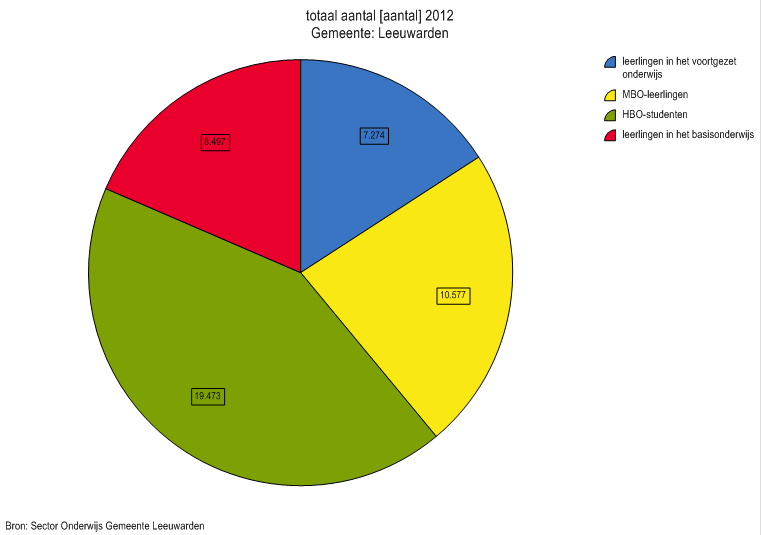
Ook is er een veiligheidsprestatie-index. Hier worden cijfers gegeven op basis van verschillende factoren. Hoe lager de beoordeling qua cijfers, hoe slechter het is. Leeuwarden scoort hier vrij hoog.



Figuur 11 veiligheid in de gemeente Leeuwarden

(Buurtmonitor, 2013)

Leeuwarden doet het dus goed op het gebied van veiligheid zoals hierboven te zien valt. Alleen de drugsoverlast is de afgelopen jaren toegenomen. Op de drugsoverlast na doet Leeuwarden het goed op het gebied van veiligheid.



Figuur 12 sector onderwijs gemeente Leeuwarden

*Opleidingsniveau:*  
Het aantal studenten in het voortgezet onderwijs is gedaald, terwijl het aantal HBO en MBO studenten is gestegen. Het aantal leerlingen op het basisonderwijs is nagenoeg gelijk gebleven, een kleine stijging.

Het aantal schoolverlaters is gedaald van 4% naar 2,7%.

(Gemeente Leeuwarden, 2012)

4.4 Technologisch  
Social media is ten eerste de technologische factor die veel invloed heeft op de fitness branche. De komst van social media zoals Facebook, Whatsapp, Instagram en twitter heeft veel invloed op een sportschool. De groei van social media is het afgelopen jaar een beetje afgenomen, maar toch gebruikt 7,9 miljoen en daarmee bijna 60% van de Nederlandse bevolking social media. Er zijn in Nederland bijvoorbeeld 9,2 Facebook accounts. Er wordt wel druk gezet op derden die cijfers mogen publiceren, dus het is vrij moeilijk om aan heel recente cijfers te komen (Danny Oosterveer, 2014).

Ook komen er steeds meer technologische ontwikkelingen op in de Fitness branche. Denk aan Crossfit en de eindeloze discussies over voeding. Welke eiwitten zijn goed en welke niet.

Verder wil Leeuwarden graag Capital of Water technology in Europa worden. Leeuwarden wil in 2020 twee duizend professionals aan het werk hebben in Noord Nederland.

(Capital of water technology, 2015)

4.5 Ecologisch  
Sinds er wordt gewerkt aan allerlei manieren om te zorgen dat de natuur langer en beter blijft bestaan. Zo is Leeuwarden bezig met technieken die ervoor zouden moeten zorgen dat de aarde minder snel opwarmt als dat de aarde dat nu doet. Op deze manier wordt er geprobeerd de stijging van de zeespiegel tegen te gaan. Verder word er in bijna alle steden meer en hogere eisen gesteld aan het behoud van de stukken natuur die er op dit moment nog zijn. Mensen worden bewuster van de effecten die er zijn op de natuur en de omgeving om de mensen heen.

De gemeente Leeuwarden is veel bezig met ecologie, een voorbeeld hiervan is het introduceren van de tablet. Met deze tablet wil de gemeente onnodig printen verminderen en dat is goed voor het milieu. Een ambtenaar in Leeuwarden verbruikt gemiddeld een hele boom aan papier per jaar. Met de tablet wil de gemeente 50% papier besparen (viewture.wordpress, 2012).

Ook is het kenniscentrum Groen Gas Nederland gevestigd in Leeuwarden. Dit is gebeurd, omdat in Leeuwarden al verschillende initiatieven van duurzame energie zijn.

Leeuwarden is dus erg bezig met de natuur. Hier moet rekening mee gehouden worden. Een oplossing kan zijn om zonnepanelen op het gebouw te zetten.

4.6 Politiek-juridisch  
De besluiten die er nu worden genomen, zijn allemaal gericht op de toekomst. Op het behoud van wat er bereikt moet worden en wat er verbeterd kan worden. Verder word er alsnog veel bezuinigd op de uitgave van politieke aard, overal word gekeken waar nog een beetje vanaf zou kunnen. In Nederland komen steeds meer stichtingen die Nederlanders helpen om weer gezond te gaan leven (NSIB, 2012). Dit komt omdat steeds meer Nederlanders kampen met overgewicht. Ook in Leeuwarden kampen de mensen steeds meer met overgewicht. De gemeente Leeuwarden is steeds meer bezig om de kinderen aan het sporten te krijgen. Vroeg beginnen met sporten, bestrijdt obesitas. Wel zal de gemeente Leeuwarden op de vergunningen moeten letten. Sommige gemeentes kunnen daar erg moeilijk om doen.

# 5. Stakeholdersanalyse

Stakeholders zijn belanghebbenden die invloed kunnen uitoefenen op een organisatie.

Er zijn twee soorten stakeholders:

* Primaire stakeholders
* Secundaire stakeholders

Primaire stakeholders zijn belanghebbenden die van direct belang zijn en deze hebben een grote invloed. Denk hierbij aan betalende leden, sponsoren en de gemeente.

Secundaire stakeholders zijn belanghebbenden die geen directe invloed hebben op de organisatie. Denk hierbij aan concurrenten en leveranciers.

## 5.1 Belang van stakeholders

Stakeholders zijn belangrijk voor een organisatie. Bijvoorbeeld de leden die abonnementen afsluiten, zijn vaak de grootste bron van inkomsten. Stakeholders kunnen producten of diensten aanleveren waar de organisatie iets aan heeft, ook kunnen zij helpen in de vorm van financiële steun. Stakeholders zijn dus belangrijk om het bestaansrecht van een sportorganisatie te kunnen garanderen.

## 5.2 Analyse

In de onderstaande tabel is af te lezen wat de relatie en de macht van de stakeholder is. Verder staat er het belang en de prioriteit die de stakeholder heeft in de organisatie.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Primair | Stakeholder | Relatie | Belang stakeholder | Macht | Prioriteit |
| Betalende leden | ++ | Fitheid/gezondheid | + | Sociaal, sportief of gezondheidsaspecten |
| Gemeente Leeuwarden | - | Maatschappelijke waarde | + | Bevorderen gezondheid in Leeuwarden |
| Stagiaires | + | Opvoedende/opleidende waarde | +/- | Samenwerking |
| Secundair | Fit!vak | + | Gezondheid | + | Ontwikkeling |
| Sponsoren | + | Reclame maken | - | Naamsbekendheid |
| Ministerie VWS | +/- | Sportstimulering | ++ | Bevorderen gezondheid |
| Media | +/- | Nieuws | +/- | Sensatie |
| Concurrenten | -- | Eigenheid sport | - | Ledenaantal |
| Leveranciers | +/- | Omzet | +/- | Marktaandeel, groei |

Figuur 13 stakeholders

## 5.3 Verklaring

Hieronder staat beschreven waarom deze stakeholders verbonden zijn aan My HealthClub.

## 5.4 Primaire stakeholders

*Personeel*

Het personeel speelt een grote rol binnen de organisatie. Zonder het personeel zou er geen professionele begeleiding zijn en zou het überhaupt ook geen bestaansrecht hebben. Het personeel is de motor van de organisatie. Voor het personeel is My HealthClub natuurlijk ook van levensbelang, het personeel krijgt maandelijks salaris.

*Stagiaires*

Binnen My HealthClub lopen vele stagairs rond. Deze stagairs zijn nuttige stakeholders, ze voeren taken uit waar het eigen personeel niet altijd tijd voor hebben. Ook kunnen de stagairs bijdragen aan kennis doormiddel van het uitvoeren van onderzoeken. Voor de stagairs is de stageperiode een leerzame periode die deel uitmaakt tot ontwikkeling binnen het werkveld.

*Betalende leden*

Betalende leden zijn de belangrijkste stakeholder van het My HealthClub, alles is gericht op de klant. De abonnementen van de klanten zijn de grootste vorm van inkomen van het fitnesscentrum. Voor My HealthClub is het de belangrijk dat het kwalitatief hoge eisen stelt en de klant tevreden houdt. My HealthClub richt zich op jong en oud, dus het aanbod moet uitgebreid zijn zodat er voor alle doelgroepen genoeg keus is. Ook moeten er goede faciliteiten aanwezig zijn.

*Gemeente Leeuwarden*

De gemeente is voor een sportorganisatie/vereniging altijd een stakeholder. Sport is voor de gemeente een belangrijk middel om de gezondheid te verbeteren. Fitness is in Leeuwarden de grootste sport, dus dan is het voor de gemeente ook taak om deze sport (en natuurlijk ook andere sporten) goed te stimuleren.

## 5.5 Secundaire stakeholders

*Fit!vak*

Fit!vak is een overkoepelende brancheorganisatie van erkende sport- en beweegcentra en steunt de aangesloten organisaties op verschillende gebieden, bijvoorbeeld op bedrijfsvoering, personeel, kwaliteit, product en methodiekontwikkeling. De fitnesscentra die bij Fit!vak zijn aangesloten zijn gekeurd en gecertificeerd. My HealthClub zit ook aangesloten bij Fit!vak en dat is voor de klant een belangrijke zekerheid en kwaliteitsborging. Een klant die sport bij een sportschool gekeurd en gecertificeerd door Fit!vak is verzekerd van een veilige en hygiënische sportomgeving (Fit!vak, 2015).

*Leveranciers*

Er zijn twee soorten leveranciers te onderscheiden, leveranciers van diensten en leveranciers van producten. Een goed voorbeeld van diensten is bijvoorbeeld Les Mills, zij leveren complete groepslessen die zo door instructeurs kunnen worden overgenomen.

Een leverancier van producten kan er bijvoorbeeld voor zorgen dat de klanten kunnen consumeren in het fitnesscentrum. Een voorbeeld daarvan is HANOS die het fitnesscentrum bevoorraad. Een deel van de inkomsten van het fitnesscentrum komt binnen door de consumenten die de klanten komen, vandaar dat een leverancier een belangrijke stakeholder is.

*Concurrenten*Het bestaansrecht van een product of dienst bestaat uit het onderscheidend vermogen ten opzichte van concurrenten, in de perceptie van de klant; het concurrentie-voordeel (Beech. J, Chadwick. S, 2012).   
  
My HealthClub Leeuwarden onderscheidt zich door middel van een differentiatiestrategie ten opzichte van de concurrenten. My HealthClub Leeuwarden is een luxere fitnesscentrum en zet een unieke product-marktcombinatie neer. Dit doet My HealthClub Leeuwarden door het aanbieden van een gezinspas, het aanbieden van wellnessfaciliteiten en door het grote aanbod van verschillende groepslessen (My HealthClub, 2015).

Er zijn in Leeuwarden veel sportscholen, dus er is in feite te maken met veel concurrentie. In de omgeving van Leeuwarden zijn in totaal 22 andere sportscholen gevestigd. Dit zijn; Sportstudio Bodyshape, Sport Citadel, Sportschool Ursus, Fit Force sport en healthcenter, Fit4Lady Leeuwarden, Ladyline Leeuwarden, Sports-Inn, Club Yoga, Bellyfit, Leeuwarden Training en Wellness centrum, TRX Training Center Leeuwarden en Wergea, Basic-Fit Leeuwarden, Leeuwarden Training en Wellness, Fitplan Leeuwarden, Fit For Free Leeuwarden, Fitnesscentrum CCM, F&F Body Gym, Fitnesscentrum Get in Shape, Bomba, Body Move Stiens, Fa. Sportschool de Leeuw, Sportcentrum de Fabriek (Regiofitness, 2015). My HealthClub richt zich op alle doelgroepen en biedt iedereen een uitgebreide keuzemogelijkheid om op deze manier met de concurrentie mee te gaan of zelfs voor te lopen. Ook heeft concurrentie te maken met de hoeveelheid contributie die bij de verschillende sportscholen moet worden betaald. Hier probeert My HealthClub op in te spelen door het aanbieden van een basic abonnement, hiervoor hoeft minder worden betaald dan een premium abonnement. Nadeel daarvan is dat er van minder voorzieningen gebruik kan worden gemaakt.

*Media*

Media is een stakeholder waar in de sport veel gebruik van wordt gemaakt. Via media kan eenvoudig een groot publiek bereikt worden, bijvoorbeeld om de klanten te voorzien van informatie. My HealthClub maakt veel gebruik van de media, zo hebben ze een Twitter account, Facebook pagina en een website. Via de media kunnen er ook potentiële nieuwe klanten worden binnengehaald.  
  
*Sponsoren/samenwerkingen*

Een sponsor zou een belangrijke stakeholder kunnen zijn voor een organisatie. Een sponsor kan verschillende sponsoren, dit kan door het aanleveren van producten of diensten of het sponsoren door financiële middelen.

Fysiotherapie Leeuwarden win win win situatie huur behandelruimte

ReSeth PT Team win win win situatie huur faciliteiten

Tennispark de Molen – contract met gebruik van de tennisbanen, betalen we voor

BV Sport – zwembaden. Op basis van aantal kaartjes die wij uitgeven factureren hun ons maandelijks.

My HealthClub heeft een aantal sponsoren/samenwerkingscontracten met andere bedrijven en organisaties. Zo hebben ze een samenwerking met Fysiotherapie Leeuwarden dat een hokje in het fitnesscentrum heeft waar ze leden kunnen behandelen, de leden kunnen daar gratis heen omdat dit in hun abonnement zit.

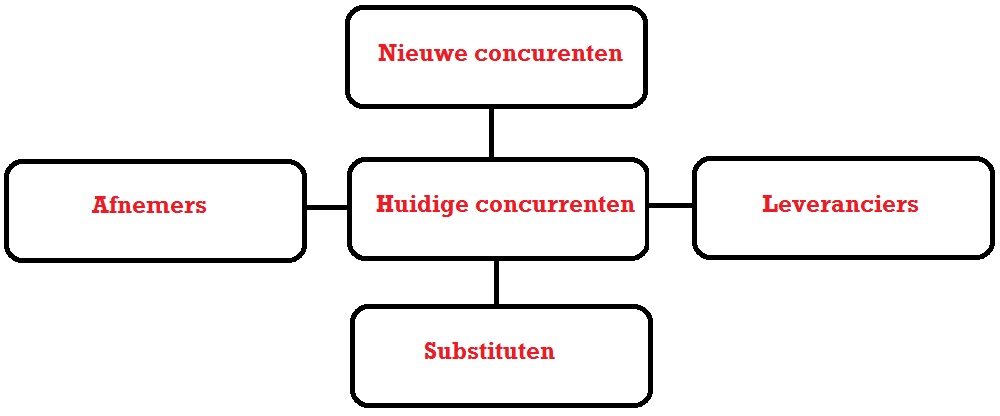
Met reseth PTT heeft My HealthClub ook een samenwerkingsverband, dit is een personal trainers team, deze hebben ook een hokje in het pand van My HealthClub waar klanten terecht kunnen.

Leden van My HealthClub kunnen bij Tennispark de Molen gratis tennissen mochten zij dit willen, hiervoor betaald My HealthClub maandelijks een bedrag om meer leden te krijgen.

BV – Sport (zwembaden) heeft ook een samenwerking met My HealthClub. Leden van My HealthClub kunnen hier gratis zwemmen. Hiervoor moeten ze wel een kaartje halen bij de balie van My HealthClub. Vervolgens krijgt My HealthClub op basis van het aantal kaarten een bepaald bedrag (Burg R. v., 2015).

# 6. 5 krachten model van Porter

Het vijfkrachtenmodel van Porter is een instrument om de externe analyse te maken. Door middel van het vijfkrachtenmodel van Porter kan de meso-omgeving in kaart worden gebracht. Porter stelt dat de intensiteit van de concurrentie binnen een bepaalde sector afhangt van vijf basisfactoren; de rivaliteit tussen de bestaande spelers, de bedreiging door substituten, de onderhandelingspositie van kopers, de onderhandelingspositie van leveranciers en de bedreiging door nieuwe toetreders (Beech. J, Chadwick. S, 2012).



Figuur 14 vijf krachtenmodel

## 6.1 Huidige concurrenten

De huidige concurrenten zijn belangrijk om in de gaten te houden. Bepaald moet worden:

* Aantal concurrenten in de branche van het bedrijf
* Marktleiders, of ongeveer even grote bedrijven
* Concurrentiestrijd
* Missie, visie, doelstelling en strategie van de belangrijkste concurrenten
* Verschillen tussen producten en diensten
* Risicoperceptie
* Uitstapdrempels

Het bestaansrecht van een product of dienst bestaat uit het onderscheidend vermogen ten opzichte van concurrenten, in de perceptie van de klant; het concurrentievoordeel (Beech. J, Chadwick. S, 2012).

My HealthClub Leeuwarden onderscheidt zich door middel van een differentiatiestrategie ten opzichte van de concurrenten. My HealthClub Leeuwarden is een luxere fitnesscentrum en zet een unieke product-marktcombinatie neer. Dit doet My HealthClub Leeuwarden door het aanbieden van een gezinspas, een kidsclub, het aanbieden van wellnessfaciliteiten en door het grote aanbod van verschillende groepslessen (My HealthClub, 2015).

My HealthClub vestigt zich als een gezinsclub. Hiermee is My HealthClub de enige in Leeuwarden. My HealthClub heeft verschillende abonnementen, voor mensen die wel begeleiding nodig hebben en mensen die dit niet nodig hebben. Er is namelijk ook een goedkoper abonnement net als in de rest van Leeuwarden. Via My HealthClub kun je ook gratis zwemmen in het zwembad van Leeuwarden en zo kunnen leden genieten van nog veel meer privileges zoals tennissen op de nabij gelegen tennis centrums.

Er zijn in de gemeente Leeuwarden veel sportscholen, waardoor My HealthClub veel te maken heeft met concurrentie. In de omgeving van Leeuwarden zijn in totaal 22 andere sportscholen gevestigd. Dit zijn; Sportstudio Bodyshape, Sport Citadel, Sportschool Ursus, Fit Force sport en healthcenter, Fit4Lady Leeuwarden, Ladyline Leeuwarden, Sports-Inn, Club Yoga, Bellyfit, Leeuwarden Training en Wellness centrum, TRX Training Center Leeuwarden en Wergea, Basic-Fit Leeuwarden, Leeuwarden Training en Wellness, Fitplan Leeuwarden, Fit For Free Leeuwarden, Fitnesscentrum CCM, F&F Body Gym, Fitnesscentrum Get in Shape, Bomba, Body Move Stiens, Fa. Sportschool de Leeuw, Sportcentrum de Fabriek (Regiofitness, 2015).

Lang niet al deze sportscholen zijn concurrenten. Ten eerste komt een groot deel van de sportscholen niet uit Leeuwarden. Voorbeelden zijn clubs uit Wergea, Stiens en Aldtsjerk. Ten tweede is er veel verschil in de soort sportschool. Er zitten bijvoorbeeld sportscholen bij die alleen voor vrouwen zijn. Ook zijn er clubs die zich alleen op yoga richten. Na al deze concurrenten uitvoerig bekeken te hebben kunnen de grootste concurrenten worden onderscheiden, namelijk: Sportstudio Bodyshape, de Sport Citadel, Sportschool Ursus en Basic-Fit Leeuwarden. Deze concurrenten zitten namelijk allemaal in de nabije omgeving van de twee clubs van My HealthClub.

Al deze verschillende concurrenten hebben geen kidsclub, een minder uitgebreid aanbod aan groepslessen en minder luxe zoals zonnebanken.

My HealthClub staat ook qua leden boven in de lijst. My HealthClub heeft namelijk zo’n 3000 premium leden en 750 basic leden. Bij My HealthClub kan er ook gebruik gemaakt worden van twee verschillende faciliteiten, namelijk; Zaailand en Kalverdijkje.

My HealthClub richt zich op alle doelgroepen en biedt iedereen een uitgebreide keuzemogelijkheid aan. Op deze manier probeert My HealthClub met de concurrentie mee te gaan of zelfs voor te lopen op de concurrentie. Ook heeft concurrentie te maken met de hoeveelheid contributie die bij de verschillende sportscholen moet worden betaald. Hier probeert My HealthClub op in te spelen door basic abonnementen aan te bieden. Voor een basic abonnement hoeft minder betaald te worden dan voor een premium abonnement. Het nadeel hiervan is dat er van minder voorzieningen gebruik gemaakt kan worden.

## 6.2 Substituten

De vraag naar een product kan veranderen wanneer er substituten of complementaire goederen komen. Concurrentie producten moeten worden onderverdeeld in substituten en complementaire goederen. Bepaald moet worden:

* Substitutiegoederen of complementaire goederen
* Effecten op producten eigen bedrijf
* Substituten omzetten in complementaire goederen

Het is belangrijk dat My HealthClub zich onderscheidt om het bestaansrecht te behouden. Daarom is het belangrijk om een beter/ander aanbod dan de concurrenten te hebben qua producten en diensten. De producten die iets extra’s toevoegen zijn de complementaire goederen. My HealthClub heeft veel complementaire goederen. Ten eerste de kidsclub. De enige fitnessclub met een kidsclub in Leeuwarden is My HealthClub. De leden van My HealthClub kunnen gratis zwemmen en tennissen. Er zijn twee vestigingen in Leeuwarden waar de leden kunnen sporten. Wanneer een lid is ingeschreven bij My HealthClub Kalverdijkje, kan deze klant ook sporten bij My HealthClub Zaailand. Ook de groepslessen zijn een complementair goed. My HealthClub Leeuwarden heeft namelijk het grootste aanbod aan groepslessen in Leeuwarden. My HealthClub heeft ook veel lessen voor kinderen, dit hebben de andere sportscholen in Leeuwarden ook niet.

## 6.3 Nieuwe concurrenten

Bij de nieuwe concurrenten moet worden gekeken naar hoe makkelijk het is dat er nieuwe bedrijven beginnen met de verkoop en/of productie van dezelfde producten. Bepaald moet worden:  
- Of er veel kosten moeten worden gemaakt bij de start van de verkoop en/of productie  
- Of er veel kennis nodig is om te starten  
- Of er bedrijven zijn die makkelijk de overstap kunnen maken naar het produceren en/of verkopen van het zelfde product  
- Of er voldoende vraag is om te voldoen aan het aanbod   
  
Het is lastig om een nieuwe concurrent in deze omgeving te krijgen, dit is een voordeel voor My HealthClub Leeuwarden. De panden in de binnenstad van Leeuwarden zijn namelijk erg duur. Daar bovenop is het apparatuur allemaal ook erg duur en moet er personeel etc. geregeld worden. Er moet aan veel gedacht worden. Er wordt niet zomaar een groot fitnesscentra opgezet. Er is natuurlijk wel vraag naar het aanbod van sport, maar er zijn voldoende andere sportcentrums in Leeuwarden.

Huidige fitnesscentrums kunnen wel een nieuwe concurrent worden door ervoor te zorgen dat de fitnesscentrums ook een kidsclub openen en abonnementen voor gratis zwemmen, tennissen etc. gaan aanbieden. Elke huidige club die zich profileert als gezinsclub geldt direct als een nieuwe concurrent.

## 6.4 Leveranciers

Hoewel dit voor verkopers van diensten vaak minder belangrijk is, is het voor verkopers van producten des te belangrijker. De macht van de leverancier bepaalt vaak voor een groot deel de prijs van het verkochte product. Belangrijke vragen die beantwoord moeten worden zijn:   
- In welke mate is elke leverancier afhankelijk van het eigen bedrijf?   
- In welke mate is het eigen bedrijf afhankelijk van elke leverancier?   
- Kan eenvoudig overgestapt worden naar een andere leverancier?   
- Is er sprake van een collectief koopcontract bij afnemers of leveranciers?   
  
My HealthClub Leeuwarden is niet erg afhankelijk van leveranciers. Producten zoals eiwit-shakes, energie drankjes en energierepen kunnen heel gemakkelijk bij veel leveranciers gekocht worden. Voor de apparatuur is het moeilijker. De apparaten zijn natuurlijk erg duur maar die gaan relatief gezien ook lang mee. Er zijn veel concurrenten op de markt voor apparaten en dat zorgt voor een goede prijs/kwaliteit verhouding.

## 6.5 Afnemers

Een bedrijf kan niet bestaan zonder afnemers. Hier wordt gekeken naar hoeveel macht de afnemer heeft over het bedrijf. Bepaald moet worden:

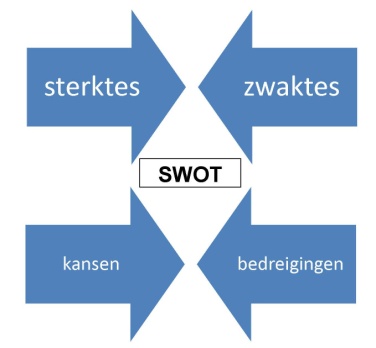
* Of alle afnemers ongeveer evenveel afnemen of dat er grote afnemers zijn
* Of de afnemer afhankelijk is van dat specifieke bedrijf
* Of de afnemer makkelijk kan overstappen naar een concurrent
* Of er sprake is van een collectief koopcontract bij afnemers of leveranciers

My HealthClub Leeuwarden heeft een kleine 4000 leden en is hiermee het grootste fitnesscentrum in Leeuwarden. Elke afnemer kan zoveel afnemen als diegene zelf wil. Elke klant betaalt precies hetzelfde, maar de ene klant komt vaker naar de sportschool dan de andere klant. Zo is er een verschil tussen afnemers. Mensen die veel gebruik maken van de apparaten en de groepslessen zorgen ervoor dat er meer mensen aan het werk moeten.

De afnemer heeft de grootste macht bij een fitnesscentrum. De wensen en behoeften moeten bevredigd worden zodat er geld uitgegeven wordt door het afsluiten van een abonnement. De afnemers kunnen gemakkelijk over stappen naar een ander fitnesscentrum, dus het is van het grootste belang dat de klanten tevreden zijn bij My HealthClub. De afnemer kan niet heel erg makkelijk weg bij My HealthClub, omdat er lange contracten zijn. Het contract van een jaar kan in het begin namelijk niet maandelijks opgezegd worden. Zo heeft My HealthClub een jaar de tijd om de klant enthousiast te maken voor de club.

# 7. SWOT analyse

In dit hoofdstuk wordt de SWOT-analyse behandeld. In deze analyse worden de sterke en de zwakke punten die voortkomen uit de interne analyse tegenover de kansen en bedreigingen gezet die voortkomen uit de externe analyse. Door deze analyse te gebruiken kan er een nieuwe frisse blik ontstaan waaruit er een aantal strategieën en adviezen uit voort komen.

[](http://www.google.nl/url?sa=i&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=images&cd=&cad=rja&uact=8&docid=CJAokoj9mY0wcM&tbnid=A3MbQcvYjVxftM:&ved=0CAUQjRw&url=http://www.voorbeeldvinden.nl/swot-analyse-voorbeeld/&ei=RO47U-zjEYfNsgasyYHQCg&bvm=bv.63934634,d.Yms&psig=AFQjCNFqnfzXp9aqPr7jZct0SKMWUiFuuw&ust=1396522919978111)

Figuur 15 SWOT

***De sterktes en zwakten uit de interne analyse:***

|  |  |
| --- | --- |
| **Sterkte punten** | **Zwakke punten** |
| Betrokken werknemers | Vrij dure abonnementen |
| Goede bereikbaarheid | Pand is toe aan renovatie |
| Uitgebreid aanbod | Begeleiding/personeel heeft weinig invloed |
| MHC maakt goed gebruik van social media | Slechte communicatie |
| Goede faciliteiten | Slechte inwerkprocedure |

***De kansen en bedreigingen uit de externe analyse:***

|  |  |
| --- | --- |
| **Kansen** | **Bedreigingen** |
| Vergrijzing | Hoge werkloosheid |
| Beweegnorm Lwd onder Nederlands gemiddelde | Veel concurrentie |
| Flinke stijging in het aantal bedrijven | Vergrijzing |

## 7.1 Verklaring sterkten en zwakten en kansen en bedreigingen

**Verklaring sterke punten:**

* *Betrokkenheid personeel*

Zoals in de interne analyse staat beschreven staat betrokkenheid hoog in het vaandel bij My HealthClub. Dit valt ook terug te zien op de werkvloer, vrijwel alle klanten worden in het centrum bij de voornaam genoemd, dat is ook een eis vanuit het bestuur. Het bestuur wil graag dat de begeleiding elke klant bij de naam kan benoemen.

* *Ruim aanbod in programma’s en lessen*

My HealthClub heeft een groot arsenaal aan lessen voor de verschillende doelgroepen. My HealthClub profileert zich voornamelijk op het gezin maar daarbij wordt uiteraard ook gedacht aan andere doelgroepen.

* *Goede bereikbaarheid*

My HealthClub zit in de binnenstad gevestigd en is zeer goed bereikbaar voor welk vervoersmiddel dan ook. Ondanks dat het in de binnenstad is, zijn er ook voldoende mogelijkheid om de auto voor de deur of ergens in de buurt te parkeren.

* *MHC maakt goed gebruik van social media*

My HealthClub maakt veelvuldig gebruik van social media om zo de leden of potentiële leden te bereiken.

* *Financieel gezond*

Uit de cijfers en gesprekken met het personeel blijkt dat My HealthClub een financieel gezond fitnesscentrum is met een goede aanstroom van nieuwe leden, zo zijn er vorige maand alleen al 123 nieuwe leden ingeschreven.

**Verklaring zwakke punten**

* Pand is toe aan renovatie

In gesprek met stagebegeleider Rudi van der Burg bleek dat het pand toe is aan een renovatie. Het is een duur pand gelegen in de binnenstad en daarbuiten is het ook erg groot. Daardoor zal de renovatie veel geld gaan kosten.

* Slechte/late communicatie van campagne voor volgende maand

Uit gesprekken met meerdere leden binnen My HealthClub bleek dat de campagnes voor de volgende maand te laat waren gecommuniceerd. Zo komt het regelmatig voor dat de nieuwe maand al is begonnen en de nieuwe campagne nog niet klaarligt.

* *Dure abonnementen*

Het meest gebruikelijke abonnement waarmee een lid gebruik mag maken van de grote fitnesszaal is behoorlijk prijzig, deze kost 34 euro per maand.

* *Slechte hygiëne kleedkamers*

*Uit gesprekken met het bestuur en observatie bleek dat het slecht gesteld is met de hygiëne in de kleedkamers. De douches zijn oud en vies en zijn toe aan vervanging.*

* *Slechte inwerkprocedure*

Uit een gesprek met de clubmanager Raymond van Wasbeek bleek dat de inwerkprocedure niet goed is. Zo wordt nieuw personeel niet goed ingelicht en wordt het nieuwe personeel te snel in het diepe gegooid. Hierdoor krijgt het nieuwe personeel het gevoel dat deze alles zelf uitmoeten zoeken.

**Verklaring kansen:**

* *Vergrijzing*

De stijgende vergrijzing in Leeuwarden kan als een kans gezien worden om hier op in te spelen. Programma’s en lessen gericht op ouderen om die te stimuleren om te sporten of te blijven sporten.

* *Flinke stijging in het aantal bedrijven*

Zoals in de externe analyse staat beschreven is er een flinke stijging in het aantal nieuwe bedrijven in Leeuwarden. Voor My HealthClub betekend dat er gebruik gemaakt moet worden van de bedrijven door goed te promoten en zo het fitnesscentrum uitgebreid kan worden.

* *Individualisering*

Mensen hebben steeds minder tijd om te sporten en daardoor gebeurd het sporten steeds minder in verenigingsverband. Voor de fitnessbranche is dit gunstig aangezien iedereen hier bijna altijd terecht kan op verschillende tijden.

* *Beweeg- en fit norm in Leeuwarden onder het Nederlands gemiddelde*

Uit de externe analyse blijkt dat de beweeg en fit norm ten opzichte van in de rest van Nederland onder het gemiddelde zit. Hierdoor valt er veel winst te behalen.

**Verklaring bedreigingen:**

* *Veel concurrentie*

Uit de externe analyse komt naar voren dat er voor My HealthClub sprake is van veel concurrentie. Zo zijn er 22 andere fitnesscentra in de buurt van Leeuwarden.

* *Hoge werkloosheid*

Uit de DESTEP analyse blijkt dat er in Leeuwarden sprake is van veel werkloosheid. Dit wordt als een bedreiging gezien, omdat mensen hierdoor minder geld te besteden hebben om aan fitness te doen.

* *Vergrijzing*

Over het algemeen is bekend dat ouderen minder sporten dan jongeren. Wanneer de vergrijzing stijgt, zal dit als gevolg hebben dat minder mensen gaan sporten.

## 7.2 **Confrontatiematrix**

In de confrontatiematrix staan alle sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen tegenover elkaar. Uit deze confrontatiematrix kunnen dan de belangrijkste punten worden gehaald waarop het bedrijf kan inspelen om een (mogelijke) positieve invloed op zichzelf uit te oefenen.

[](http://www.google.nl/url?sa=i&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=images&cd=&cad=rja&uact=8&docid=8K1VVO0sffE0JM&tbnid=Fsv7ziu_cZu2IM:&ved=0CAUQjRw&url=http://www.managementgoeroes.nl/marketing-modellen/swot-analyse/&ei=te47U6_AK8KAtAaFwIGQAQ&bvm=bv.63934634,d.Yms&psig=AFQjCNFqnfzXp9aqPr7jZct0SKMWUiFuuw&ust=1396522919978111)

Figuur 16 confrontatiematrix

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Confrontatiematrix My HealthClub  btTPR2K9Sr36_baby-mhc.jpg | | Kansen | | | | Bedreigingen | | |
| K1: Vergrijzing | K2: Beweegnorm in Lwd onder het nederlands gemiddelde | K3: Flinke stijging in het aantal bedrijven | K4: Individualisering | B1: Hoge werkloosheid | B2: Veel concurrentie | B3: Vergrijzing |
| Sterktes | S1: Betrokken personeel | ++ | +/- | +/- | +/- | -- | + | +/- |
| S2: Goede bereikbaarheid | ++ | - | + | ++ | - | + | -- |
| S3: Uitgebreid aanbod in lessen en programma’s | +/- | + | + | ++ | -- | + | +/- |
| S4: Gebruik social media | +/- | + | - | +/- | -- | + | +/- |
| S5: Financieel gezond | + | - | + | ++ | +/- | - | - |
| Zwaktes | Z1: Matige communicatie | -- | -- | -- | -- | -- | +/- | -- |
| Z2: Pand is toe aan renovatie | + | - | - | - | -- | ++ | + |
| Z3: Slechte hygiëne kleedkamers | + | - | +/- | + | -- | ++ | + |
| Z4: Slechte inwerkprocedure | -- | -- | -- | -- | -- | -- | -- |
| Z5: Hoge prijs abbonement | + | ++ | - | +/- | ++ | ++ | - |

|  |  |
| --- | --- |
| + | Zeer kansrijk |
| ++ | Kansrijk |
| +/- | Voordelen en nadelen |
| - | Niets met elkaar te maken |
| -- | Bedreigend |

Figuur 17 confrontatiematrix

## 7.3 Strategische keuzes

Naar aanleiding van het confrontatiematrix model zullen nu de strategische keuzes worden toegelicht en drie hiervan zullen worden uitgewerkt tot een advies voor de club. Na alle punten met elkaar te hebben vergeleken zijn de drie beste mogelijkheden gekozen. Hieronder volgt een kort overzicht van de strategische keuzes.

**Kansrijke strategische keuzes***S1 wordt gekoppeld aan k1 en b2:*

Oudere mensen houden ervan als het personeel betrokken is en dat is van invloed op de concurrentie. Oudere mensen zullen sneller naar My HealthClub gaan dan naar een andere sportschool waar het personeel minder betrokken is.  
  
*S2 wordt gekoppeld aan k1, k4 en b2:*

De bereikbaarheid is voor veel mensen erg belangrijk, denk hierbij aan oudere mensen die niet ver willen reizen om te kunnen sporten. Mensen hebben überhaupt door de individualisering minder tijd voor zaken als sport. Daarom is de bereikbaarheid van groot belang, ook ten opzichte van de concurrent waar mensen verder voor moeten reizen.  
  
*S3 wordt gekoppeld aan k3, k4 en b2:*

Wanneer een fitnesscentrum een uitgebreid aanbod aan lessen en programma’s heeft is de kans groter dat hier voor iedereen wat wils is. Doordat er een flinke stijging is in het aantal bedrijven en My HealthClub een groot aanbod heeft voor bedrijfsfitness zal My HealthClub de concurrentie die geen bedrijfsfitness hebben een stap voor zijn en blijven.  
  
*S4 wordt gekoppeld aan b2:*

Doordat My HealthClub goed gebruik maakt van social media zullen potentiële nieuwe leden sneller bij My HealthClub uitkomen als deze op het internet zoeken, dan bij de concurrentie.  
  
*S5 wordt gekoppeld aan k4:*

My HealthClub is financieel gezond, dat heeft onder andere te maken met de individualisering. Tegenwoordig kiezen mensen minder snel voor het sporten op een vereniging, doordat hiervoor minder tijd is en bij een sportschool zijn de tijden natuurlijk erg flexibel.

**Bedreigende strategische keuzes**

*Z2 en z3 worden gekoppeld aan k1 en b2:*

Het pand van My HealthClub is toe aan renovatie. Wanneer het pand verouderd is en het renoveren uitblijft, bestaat de kans dat er klanten verloren zullen gaan aan de concurrent die wel verzorgde faciliteiten kan bieden.  
  
*Z5 wordt gekoppeld aan b1 en b2:*

De werkloosheid is hoog in Leeuwarden en het basic abonnement van My HealthClub is duur. Hierdoor bestaat de kans wanneer de werkloosheid verder stijgt dat er klanten verloren zullen gaan aan een goedkopere concurrent.

## 7.4 Advies

Na het uitvoeren van de analyses kan er worden geconcludeerd dat My HealthClub Leeuwarden het heel erg goed doet. Deze weg zal men moeten aanhouden en daarbij zullen de sterke punten worden versterkt en zal er moeten worden gewerkt aan de zwakke punten.

* ***Samenwerking maatschappelijke organisaties***

Om kans te maken op subsidies vanuit de overheid is ons advies om samenwerking te zoeken met maatschappelijke organisaties. Met deze samenwerking zou My HealthClub kunnen bijdragen aan het oplossen van maatschappelijke problemen. Om een voorbeeld te noemen: kinderen met overgewicht. Door gericht lessen aan te bieden om kinderen met overgewicht weer gezond af te laten vallen ziet de gemeente dat My HealthClub een gezonde jeugd stimuleert en dus een maatschappelijk probleem aanpakt. Hierdoor kan men aanspraak maken op subsidies en genereert het ook nog naamsbekendheid.

* ***Protocol opstellen voor communicatie campagne***

Uit gesprekken met stagebegeleider Rudi van der Burg blijkt dat de communicatie voor campagnes voor de nieuwe maand slecht verloopt. Zo komt het voor dat er al een nieuwe maand is begonnen en dat de campagne nog niet klaarligt. Om verdere problemen te voorkomen is het advies om hier een protocol voor op te stellen waarin voor iedereen duidelijk staat beschreven wanneer dit klaar moet zijn en wat daarvoor moet gebeuren. Het is ook goed om hier personeelsleden verantwoordelijkheden bij te geven, zodat iedereen weet wat en wie dit moet doen en wanneer dit niet gebeurd er mensen op het spreekwoordelijke matje geroepen moeten worden.

* ***Studentenabonnementen***

De doelgroep die het minst actief is bij My HealthClub zijn de studenten. Aangezien het basic abonnement van My HealthClub vrij duur is voor een student zoeken deze liever een goedkopere concurrent. Om de doelgroep studenten wat meer te gaan trekken in de toekomst is het een advies om een studentenabonnement op te stellen en te implementeren. Hierdoor zal het voor de studenten aantrekkelijker worden om bij My HealthClub te komen fitnessen. Wel zullen alle studenten na moeten worden getrokken of deze ook daadwerkelijk student zijn.

* ***Zorg voor continuïteit***

Als er een premium prijs wordt gevraagd, dan moet daar een premium aanbod tegenover staan. De abonnementsprijzen zijn in vergelijking met concurrentie aan de hoge kant, maar de kwaliteit van de faciliteiten daar valt wel wat op af te dingen. Als abonnementhouders de keuze hadden voor minder geld dezelfde faciliteiten te krijgen of tegen de zelfde kosten betere faciliteiten dan zullen deze die stap zetten. Bovendien zou 5 jaar geleden het pand al gerenoveerd worden, hoe langer dit duurt voor die belofte wordt ingelost hoe groter de kans dat klanten naar alternatieven gaan zoeken.

* ***Inwerkprocedure aanpassen***

Personeel is van groot belang voor een organisatie.

# 8. Projectcontract

## 8.1 Voorwoord

Wij zijn Thialda de Boer, Almer Hietkamp, David Meijer en Marit hullen en zijn studenten van de opleiding Sport, Gezondheid en Management aan de Hanzehogeschool te Groningen. Voor de stage bij My HealthClub is het de bedoeling dat er een projectcontract wordt geschreven. In dit contract worden belangrijke onderwerpen en afspraken benoemd en door beide partijen (studenten en stagebegeleider) ondertekend. Zo weet iedereen wat er wordt verwacht van beide kanten, studenten en opdrachtgever.

Wij willen Jan-Willem, Hiske en Rudi bedanken voor de informatie die we hebben verkregen om dit projectcontract in elkaar te kunnen zetten.

## 8.2 Inhoudsopgave

[Voorwoord 1](#_Toc414871870)

[Inhoudsopgave 2](#_Toc414871871)

[Identiteit 3](#_Toc414871872)

[Inleiding 3](#_Toc414871873)

[Projectdefinitie 4](#_Toc414871874)

[Fasering en het activiteitenplan 5](#_Toc414871875)

[Tijdbeheersing 5](#_Toc414871876)

[Geldbeheersing 6](#_Toc414871877)

[Kwaliteitsbeheersing 6](#_Toc414871878)

[Projectorganisatie 6](#_Toc414871879)

[Communicatie 7](#_Toc414871880)

[Risico-analyse 8](#_Toc414871881)

[Slot 8](#_Toc414871882)

[Nawoord 9](#_Toc414871883)

Dit contract bevat de arbeidsovereenkomst tussen Thialda de Boer, Almer Hietkamp, Marit Hullen, David Meijer en My HealthClub Leeuwarden. Hierin is beschreven welke activiteiten er zullen worden ondernomen en wat dit allemaal met zich meebrengt.

Onderstaande onderdelen maken deel uit van deze overeenkomst:

## 8.3 Identiteit

* Thialda de Boer, tweedejaars SGM student aan de Hanzehogeschool te Groningen. Woonachtig te Readtsjerk. Deze student is veel bezig met voetbal naast school en is de groepswerker van het projectteam.
* Almer Hietkamp, tweedejaars SGM student aan de Hanzehogeschool te Groningen. Woonachtig te Stiens. Ook is deze student veel bezig met voetbal naast school. Deze student is vooral onderzoeker van dit projectteam.
* Marit Hullen, tweedejaars SGM student aan de Hanzehogeschool en naast school erg druk met voetbal. Deze student is vooral vormer van dit projectteam.
* David Meijer, tweedejaars student SGM aan de Hanzehogeschool te Groningen. Ook David is naast school bezig met voetbal. David is de zorgdrager van de groep.
* My HealthClub Zaailand te Leeuwarden onder leiding van Raymond. Rudi van der Burg is fitnessmanager en gaat over stagiares. My HealthClub is een redelijk grote sportschool die vooral gericht is op het hele gezin. In deze sportschool wordt alles aangeboden van groepslessen tot individuele fitness tot sauna en zonnebank. Klanten komen uit Leeuwarden en omgeving Leeuwarden. Rudi geeft les variërend van spinning tot Synergy360.

Titel project: Stage My HealthClub (Zaailand)

Projectcode: HSV3SBDC

Naam opdrachtgever: My HealthClub Zaailand (Rudi van der Burg)

Naam projectleider: Almer Hietkamp

Namen projectmedewerkers: Thialda de Boer, David Hietkamp en Marit Hullen

Datum: 11.02.2015 – 18.06.2015

Versienummer: 1

## 8.4 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt informatie over de stage en de bijkomende opdrachten verteld.

Het project stage bevindt zich bij het fitnesscentrum My HealthClub Zaailand. Het project wordt uitgevoerd door vier studenten van de Hanzehogeschool voor een periode van een halfjaar.

De hoofdopdracht van de stage is het verhogen van de yield per klant omdat de stagebegeleider dit erg belangrijk vond. Het sluit ook aan bij het komende studieblok van de studenten. De yield van My HealthClub is tot nu toe redelijk hoog, maar kan omhoog worden gebracht omdat er veel producten/diensten zijn waar vrijwel geen gebruik van wordt gemaakt. Yield betekent de winst per klant. Neem het voorbeeld dat een klant 35, - euro per maand betaalt dat het geld wat het bedrijf hier aan over houdt 10, - euro is. De opdracht is om hier naar te gaan kijken hoe er van dit bedrag 10,50 - of misschien 11, - kunnen maken. Dit kan enerzijds om de kosten te verlagen, denk aan duurzame investeringen die zichzelf terugverdienen, of anderzijds om kleine dingen naast het abonnement zoals zonnebank, eiwit-shakes of andere dingen extra te verkopen. Er zijn vijf verschillende lidmaatschappen. Deze zijn in onderstaande tabel uitgewerkt.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Fitness | Professionele begeleiding, intake en periodieke update | Keuze uit 60 groepslessen per week | Tennis en Squash | Sauna’s en zonnebank | Lounge (grand cafe restaurant) | Kinder- opvang | Kids en junior programma | Vechtsporten | Prijs per maand |
| Individueel | X | X | X | X | X | X | X |  |  | 34,95 |
| Gezin | X | X | X | X | X | X | X | X |  | 69,90 |
| Student | X | X | X | X | X | X |  |  |  | 34,95 |
| Kind of junior |  | X |  | X |  |  |  | X | X | 22,50 |
| Bedrijf | X | X | X | X | X | X | X |  |  | \* |

Bij het bedrijf is het mogelijk om kortingen te regelen, hierdoor is er dus onbekend wat het maandtarief is.

Het is de bedoeling dat de studenten minimaal drie activiteiten gericht op het verhogen van de Yield organiseren. Ook moet er een wensen en behoeften onderzoek gedaan worden om er achter te komen wat de klanten willen.

De opdracht om de verkoop van shakes te laten stijgen is al in actie gezet omdat dit sowieso nodig was volgens manager van My HealthClub. Dit wordt gedaan doormiddel van posters, prijslijsten, social media en korting-acties, die worden gebaseerd op de wensen en behoeften van klanten.

Een opdracht die ook mogelijk uit de wensen en behoeften peiling van de klanten kan komen is bijvoorbeeld om de entree wat aantrekkelijker te maken. Als klanten binnenlopen is er alleen een witte hal zichtbaar. Het idee is ook om hier dingen voor te gebruiken zoals beach flags et cetera.

Nevenactiviteiten zoals bijvoorbeeld helpen met evenementen, achter de receptie staan, achter de bar helpen, lessen geven of zelfs aan lessen deelnemen, kunnen ook van toepassing zijn op deze stage.

## 8.5 Projectdefinitie

In dit hoofdstuk wordt uitgelegd waar het project precies uit bestaat.

**Aanleiding**

My HealthClub Leeuwarden wil een aantal activiteiten georganiseerd hebben waardoor de yield per klant incidenteel of structureel wordt verhoogd. Het projectteam heeft de taak gekregen om deze activiteiten te ontwerpen en te organiseren zodat deze vaker zouden kunnen worden gebruikt door My HealthClub.

**Taakverdeling**

In het projectteam is een taakverdeling gemaakt. Zo kan iedereen een eigen onderdeel maken en wordt er efficiënt gewerkt.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Namen | Taken | Deadlines |
| Thialda de Boer | * Projectcontract * Posters * Stageverslag * Acties gericht op zonnebank | * 23 maart * 16 maart * 23 maart * 13 april |
| Almer Hietkamp | * Projectcontract * Enquête wensen/behoeftes * Shakes * Stageverslag * Acties gericht op shakes | * 23 maart * 1 april * 23 maart * 23 maart * 13 april |
| Marit Hullen | * Stage verslag in elkaar zetten * Stage afspraken * Prijslijsten shakes/zonnebank | * 1 april * 23 maart * 13 april |
| David Meijer | * Enquête wensen/behoeftes * SWOT analyse * Stage verslag * Entree hal | * 1 april * 23 maart * 23 maart * 13 april |

**Uitdaging**

De stage is breed ingedeeld. Hiermee wordt bedoeld dat er veel aspecten moeten worden bekeken voor de te verzorgen activiteiten. De wensen en behoefte peiling van de klanten moet in kaart worden gebracht om te kijken naar activiteiten die hier het beste op aansluiten.

**Doelstelling**

Het gestelde doel voor aan het einde van de tweede periode is om een plan te hebben ontwikkeld waarin minimaal drie activiteiten zijn ontwikkeld die aansluiten op de wensen en behoeften peiling van de klanten.

**Afbakening projectresultaat**

Het projectteam is betrokken bij het ontwerpen van het concept van de drie activiteiten. Wanneer de activiteiten zijn ontworpen en uitvoerbaar zijn is het de vraag door wie deze uitgevoerd gaan worden. Het project wordt naar tevredenheid afgesloten wanneer:

* Rudi van der Burg tevreden is met de behoeftepeiling van wensen en behoeften
* Rudi van der Burg tevreden is met het concept van de (minimaal) drie ontworpen activiteiten

**Effecten van het projectresultaat**

Het gewenste effect aan het einde van het project is dat de yield per klant incidenteel of structureel wordt verhoogd door de drie ontworpen activiteiten van de studenten van de Hanzehogeschool. Ook is het de bedoeling dat door deze drie activiteiten meer mensen kennis krijgen van deze sportschool.

**Gebruikers van het projectresultaat**

De directe gebruikers van het resultaat van dit project zullen de klanten van My HealthClub Leeuwarden zijn en de direct betrokken personen bij deze activiteiten zoals Rudi van der Burg, de studenten van de Hanze, de clubmanager en de stagiaires.

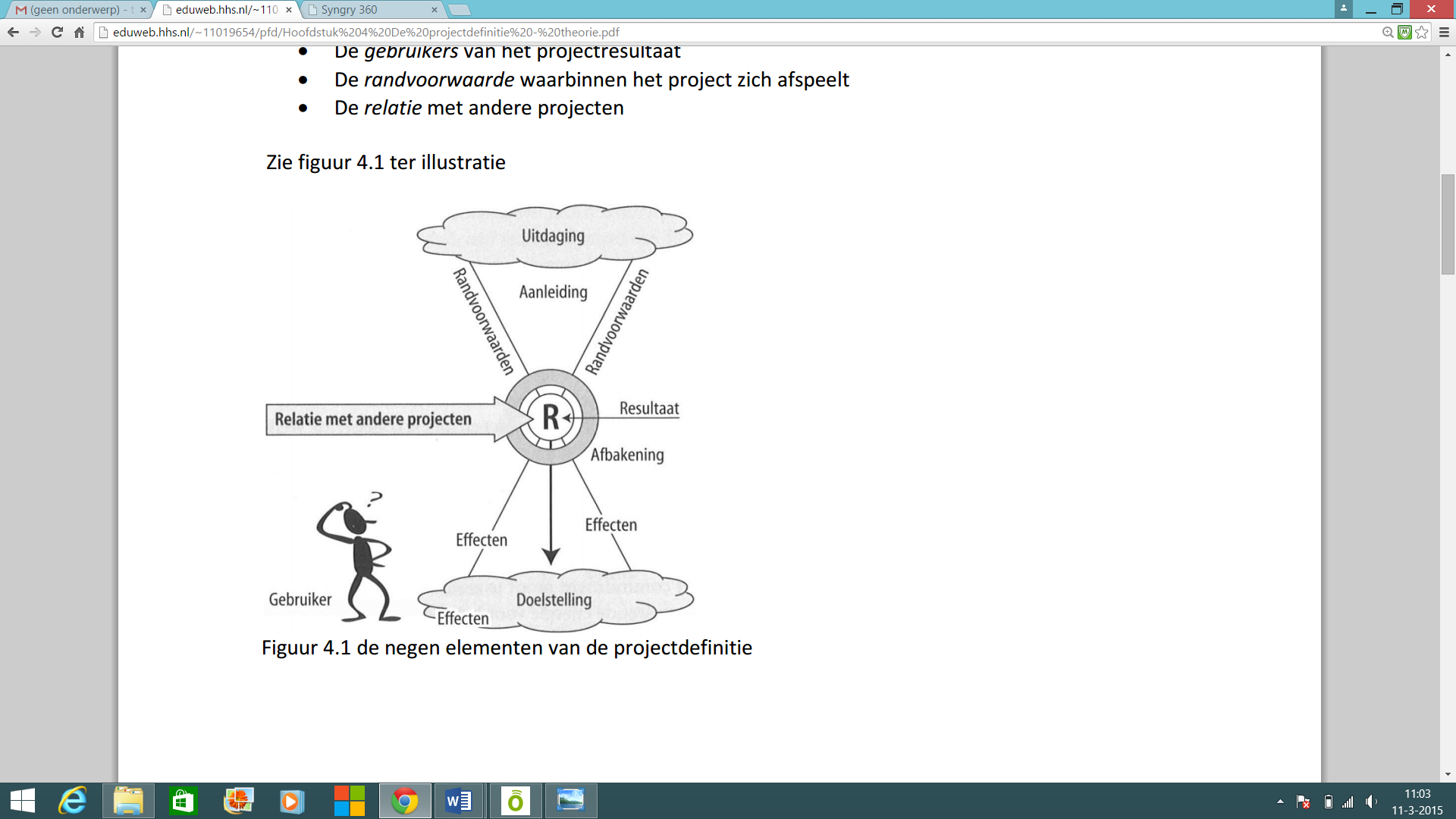
**Randvoorwaarden**

Randvoorwaarden voor dit stageproject zijn:

* Het project moet binnen de periode van stage worden afgerond (ontwerpen activiteiten)
* De activiteiten moeten te maken hebben met de missie en visie van My HealthClub, dat wil zeggen dat de activiteiten niet compleet anders zijn dan waar de sportschool zelf voor staat.
* Het project moet niet teveel geld kosten en zeker moet het uiteindelijk niet meer kosten dan het project oplevert.).

**Relatie** **tot andere projecten**

De relatie met andere projecten ligt bij school. In hoorcolleges en werkcolleges wordt input verkregen die vervolgens kan worden gebruikt tijdens de stage.



Figuur 18 De negen elementen van de projectdefinitie

## 8.6 Fasering en het activiteitenplan

Figuur 19 Work Breakdown Structure

Argumentatie van de Work Breakdown Structure. De stage opdrachten die tot nu toe bekend zijn, zijn onder andere het verhogen van de shakeverkoop, het verhogen van de zonnebank en het aankleden van de entree hal. Deze opdrachten zijn weer onderverdeeld in sub-opdrachten. De shakes en zonnebank zijn bij veel klanten onbekend. Wanneer het product wel bekend is weet de klant niet hoeveel dit kost. De opdracht is om dit beide bekendheid te geven doormiddel van posters, prijslijsten, acties/kortingen en promoties. Acties worden gebaseerd op de wensen en behoeftes van de klant.

Voor school moet ook het een en ander aangeleverd worden. Zo dienen er onder andere aan het einde van blok drie; een interne en externe analyse plus SWOT analyse, een projectcontract en een leerverslag in te worden geleverd. Als team wordt er een verslag ingeleverd waarin onder andere analyserapport, projectcontract en een persoonlijk verslag met logboek, verslaggeving individuele bijdrage en evaluatie met opdrachtgever in zijn beschreven.

De deadline voor dit verslag is woensdag 15 april 2015 voor 17:00 uur. De herkansing van dit verslag is woensdag 27 mei 2015 voor 17:00 uur.

## 8.7 Tijdbeheersing

De indeling van de opdrachten is verschillend. Omdat er naast opdrachten van de opdrachtgever ook opdrachten van school zijn worden deze altijd verdeeld. Er zijn twee personen bezig met school en twee bezig met opdrachten voor de opdrachtgever. Zo maakt het niet uit of een bepaalde opdracht nog niet is afgerond, de volgende opdracht kan gelijk een start mee worden gemaakt.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Namen | Taken | Deadlines |
| Thialda de Boer | * Projectcontract * Posters * Stageverslag * Acties gericht op zonnebank | * 23 maart * 16 maart * 23 maart * 13 april |
| Almer Hietkamp | * Projectcontract * Enquête wensen/behoeftes * Shakes * Stageverslag * Acties gericht op shakes | * 23 maart * 1 april * 23 maart * 23 maart * 13 april |
| Marit Hullen | * Stage verslag in elkaar zetten * Stage afspraken * Prijslijsten shakes/zonnebank | * 1 april * 23 maart * 13 april |
| David Meijer | * Enquête wensen/behoeftes * SWOT analyse * Stage verslag * Entree hal | * 1 april * 23 maart * 23 maart * 13 april |

## 8.8 Geldbeheersing

Voor dit project is geen geld nodig. Wanneer een idee van de studenten wordt goedgekeurd door de directie en dit mogelijk geld gaat kosten wordt dit vergoed door My HealthClub. Deze cijfers zijn vooralsnog onbekend.

## 8.9 Kwaliteitsbeheersing

De kwaliteitseisen waar dit project onder moet vallen is dat het meer geld moet opleveren dat het kost. Daarnaast is het de opdracht een zo goed mogelijk idee in te voeren die in alle filialen kan worden ingevoerd. Wel is het motto: ‘Beter kleine ideeën die goed werken, dan een te grote opdracht die meer werk kost dan het oplevert’. Van de drie activiteiten die er worden georganiseerd is het de bedoeling dat er minimaal een wordt toegepast, incidenteel of vast maakt niet uit. Als de wensen en behoefte peiling van de klanten wordt gedaan, en ook deze activiteit hier goed op aansluit is ook voor de klant het project geslaagd.

## 8.10 Projectorganisatie

|  |  |
| --- | --- |
| Naam | Rol |
| Almer Hietkamp | Projectleider |
| Thialda de Boer | Projectmedewerker/Projectsecretaris |
| David Meijer | Projectmedewerker/kwaliteitsfunctionaris |
| Marit Hullen | Projectmedewerker/ Planner/Controller |

Deze rolverdeling is volgens het boek Projectmatig creëren.

Almer Hietkamp is projectleider omdat de stage via hem is geregeld en de contacten eveneens via hem verlopen. Thialda de Boer is projectmedewerker en projectsecretaris omdat zij naast Almer het meeste contact heeft. David Meijer is projectmedewerker en kwaliteitsfunctionaris omdat hij goed is in het bewaken van de kwaliteit en erg realistisch hier op inspeelt. Marit Hullen is projectmedewerker en planner/controller omdat zij altijd degene is die alles in de gaten houdt en verslagen ruim voor de deadlines af wil hebben.

Figuur 20 Organigram

Zoals in het organogram is af te lezen kan iedereen zich verantwoorden aan de clubmanagers, maar gaat er ook veel via Rudi.

De projectorganisatie zal volledig door het projectteam geregeld worden. Hieronder valt:

* Het instellen van deadlines om moeilijkheden te voorkomen.
* Het plannen van bezoekjes aan andere fitness centra’s o.i.d. voor analyses of de wensen en behoeften peiling (Kalverdijkje)
* Contact onderhouden en overleg plegen met Rudi
* Afspraken maken over de te maken uren bij het stagebedrijf en de taakverdeling hierbij
* Het schrijven van het stage (eind) verslag

## 8.11 Communicatie

Om weer te geven hoe er gecommuniceerd wordt in het stage team is hieronder het hoofdstuk communicatie weergegeven.

Om te beginnen de communicatie van het projectteam. Hier moet goed gecommuniceerd worden, dat is van cruciaal belang. Daarom is er een groepsgesprek aangemaakt in WhatsApp. Zo kan alles goed en makkelijk besproken worden. Afmeldingen en nuttige informatie kunnen hier altijd vermeld worden. Taakverdelingen worden op de werkvloer gedaan doormiddel van een overleg. Elke week is er een overleg samen met Rudi zodat alles duidelijk blijft. Almer is voorzitter bij de vergaderingen. Dit is namelijk niet handig via WhatsApp.

De communicatie tussen de opdrachtgever, in dit geval de stagebegeleider is ook bij My HealthClub van grote waarde. Er is elke week een klein overleg met de stagebegeleider om de huidige vorderingen en eventuele knelpunten te behandelen. Zo wordt er een goed beeld van de realiteit geschetst en kan de stagebegeleider ideeën goedkeuren of afkeuren. Verder worden kleine dingen via WhatsApp en de mail besproken. De projectleider, in dit geval Almer Hietkamp, heeft het telefoonnummer van de stagebegeleider. Hij heeft ook regelmatig contact via WhatsApp met de stagebegeleider. Verder stuurt de stagebegeleider mailtjes met documenten die van waarde kunnen zijn. Ook zijn er geregeld gesprekken die niet stage relevant zijn. Alle studenten van het stage team hebben namelijk een binding met voetbal en de stagebegeleider ook. Dit zorgt voor een goede verhouding tussen het stage team en de opdrachtgever. Zo krijgen ze wederzijds respect en waardering voor elkaar.

## 8.12 Risico-analyse

Om ervoor te zorgen dat het project van de stage goed verloopt zonder tegenslagen is er een risico analyse gemaakt. Dit is gedaan doormiddel van het stappenplan van Jo Bos en Ernst Harting.

Er wordt eerst naar Stap 1: De gevoeligheidsanalyse gekeken. Hier wordt vooral naar de kwetsbare gebieden gekeken. Er zijn risico’s op verschillende gebieden binnen My HealthClub. Er zijn namelijk commerciële risico’s, risico’s in de relatie met de opdrachtgever en risico’s in het veld van krachten en belangen in en rond de My HealthClub.

De kwetsbare gebieden zijn bekend en daarom wordt er nu gekeken naar stap 2: de algemene risicoanalyse.

Stel er wordt door het stage team een marketing activiteit ontwikkeld zoals een poster voor eiwit shakes. Mensen die door deze poster afknappen of vinden dat er teveel onnodige reclame wordt gemaakt kunnen zo van de shakes af stappen. Als deze mensen dit vertellen aan andere leden dan kan de omzet van de shakes dalen door een actie die door het stage team bedacht is. Dit heeft tegelijk ook risico’s in het veld van krachten en belangen in en rond de klantorganisatie. Als er een ondermaatse activiteit wordt neergezet dan zullen de klanten hier ontevreden mee zijn. Zij hebben uiteindelijk de kracht, want zij betalen. Daarom is het belangrijk dat de klanten tevreden zijn. Daarom is het belangrijk om goed te peilen wat de behoeften van de klanten van My HealthClub zijn. Als er goed overleg plaatsvindt, en een goede voorbereiding is de kans op een commerciële flop ook laag.

Er zijn ook risico’s in de relatie met de opdrachtgever. De opdrachtgever is er natuurlijk wel op uit om winst te maken. Als er dan door de stagiaires een slechte activiteit is neergezet waarmee hij verlies maakt dan moet hij dit verantwoorden aan de directie. Want alles moet verantwoord worden. Als het stage team dan een slechte activiteit neer zet, krijgt de opdrachtgever hier uiteindelijk de schuld van. Dat kan hij natuurlijk ook niet waarderen en daarom moet elke actie zeer goed voorbereid en uitgevoerd worden. Als de relatie met de opdrachtgever goed wordt verzorgd en er goed wordt overlegd voor elke implementatie van een project dan is er een kleine kans dat er een eventuele ruzie met de opdrachtgever komt.

Nu alle risico’s bekend zijn wordt de risicobeheersing behandeld om de voorzorgsmaatregelen te behandelen.

Er wordt gekeken naar het risico met de hoogste prioriteit, namelijk de commerciële flop. De kans is natuurlijk aanwezig dat klanten niet profiteren van de acties van het stage team. Als hier wel geld en tijd in wordt gestopt, dan kan er een verlies in omzet komen. Elke actie moet dus eerst erg goed voorbereid en bekeken worden. Vervolgens moet er voor gezorgd worden dat voor elk plan in te stellen eerst een overleg te hebben met de stagebegeleider en eventueel zelfs de clubmanager. Zo krijgen we feedback van professionals en hebben deze professionals een goedkeuring gegeven voordat wij een actie instellen.

## 8.13 Literatuurlijst

7smodel. (2015). *7smodel*. Opgehaald van 7smodel: http://7smodel.nl

Beech. J, Chadwick. S. (2012). Sportmanagement. Pearson.

Burg, R. v. (2015, Maart 4). (D. Meijer, Interviewer)

Burg, R. v. (2015, Februari 11). Organisatie beschrijving. (M. Hullen, Interviewer)

Buurtmonitor. (2013). *Gemeente Leeuwarden*. Opgeroepen op februari 12, 2015, van Buurtmonitor: http://leeuwarden.buurtmonitor.nl/

Buurtmonitor. (2015). *Gemeente Leeuwarden*. Opgeroepen op Februari 12, 2015, van Buurtmonitor: http://leeuwarden.buurtmonitor.nl/

Capital of water technology. (2015). *Capitalofwatertechnology*. Opgeroepen op Februari 2015, 2015, van Capitalofwatertechnology.nl: http://capitalofwatertechnology.nl/

Danny Oosterveer. (2014, December 18). *Social Media in Nederland*. Opgeroepen op Februari 12, 2015, van Marketingfacts: http://www.marketingfacts.nl/berichten/social-media-in-nederland-eind-2014

Fit!vak. (2015, januari 1). *Fit!vak*. Opgeroepen op februari 15, 2015, van Fit!val: http://fitvak.com/

*Gemeente Leeuwarden*. (2012). Opgeroepen op Februari 12, 2015, van Buurtmonitor: http://leeuwarden.buurtmonitor.nl/

Harting, E. (2006). *Projectmatig creëren 2.0.* Scriptum.

interne analyse. (z.d.). Opgehaald van http://www.interne-analyse.nl/

LMCG. (2012, Oktober 9). *De fitnessbranche: trends en ontwikkelingen*. Opgeroepen op Februari 11, 2015, van fitmagazine: http://www.fitmagazine.nu/de-fitnessbranche-trends-ontwikkelingen/

My HealthClub. (2015). Opgehaald van http://www.myhealthclub.nl/leeuwarden/groepslessen/lesrooster/

Myhealthclub. (2015). Opgehaald van http://www.myhealthclub.nl/leeuwarden/onze-visie/

NEVI. (2015). *NEVI*. Opgehaald van NEVI: https://www.nevi.nl/sites/default/files/kennisdocument/ORG-LEID-vra-002-bl.pdf

Regiofitness. (2015). Opgehaald van http://www.fitnessleeuwarden.nl/?page=3&radius=10

*Samen werken aan sport en bewegen in de gemeente Leeuwarden*. (2012). Opgeroepen op februari 2015, 11, van Leeuwarden.nl: http://www.leeuwarden.nl/sites/leeuwarden.nl/files/images/beleidsnota\_sport\_samen\_werken\_aan\_sport\_en\_bewegen\_in\_de\_gemeente\_leeuwarden\_-\_2012-2016\_0.pdf

viewture.wordpress. (2012). *Wat zijn de ontwikkelingen in de stad Leeuwarden=*. Opgeroepen op Februari 12, 2015, van viewture.wordpress.com: https://viewture.wordpress.com/research/wat-zijn-de-ontwikkelingen-in-de-stad-leeuwarden/

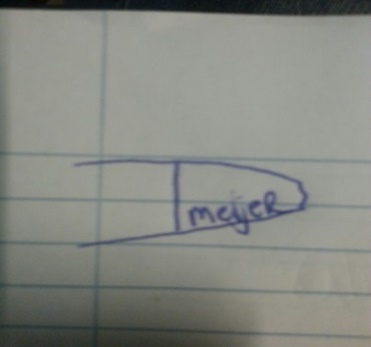
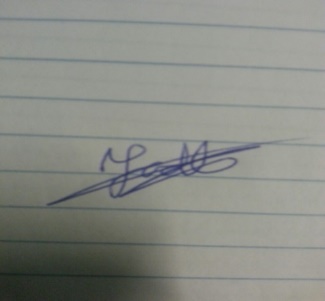
## 8.14 Slot

Tot slot nog een paar afspraken die in de evaluatie worden opgenomen.

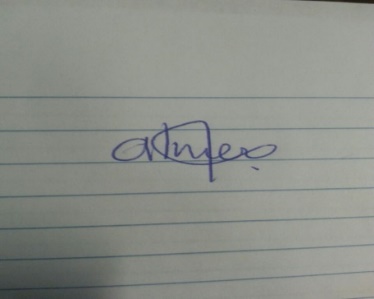
1. Het doel is om een activiteit te verzinnen waar My HealthClub echt iets aan heeft. Er moeten dus sowieso 3 activiteiten gericht op marketing georganiseerd worden. Uiteindelijk bepaalt stagebegeleider Rudi van der Burg of de stage een succes was met een beoordeling.
2. De stagebegeleider evalueert dit en vertelt ons of de doelstelling behaald is, dat hangt volledig van hem af.
3. De stagebegeleider dient aan het einde van het blok een evaluatie over het stage team in te vullen.

Hieronder een handtekening als bevestiging dat iedereen het eens is met het bovenstaande projectcontract en de gemaakte afspraken.

Figuur 21 Handtekening David Meijer



Figuur 22 Handtekening Thialda de Boer



Figuur 23 Handtekening Almer Hietkamp

# C:\Users\Hietkamp\Downloads\foto 3 (1).JPGC:\Users\Thialda\Downloads\foto.JPG

Figuur 24 Handtekening Marit Hullen

Figuur 25 Rudi van der Burg

## 8.15 Nawoord

De stage afspraken zijn nu gemaakt en het is algemeen bekend wat er van elkaar verwacht wordt. Nu is het zaak dat de focus volledig op My HealthClub ligt. Elke woensdag en donderdag hard aan het werk zodat stagebegeleider Rudi van der Burg en zijn collega’s SGM studenten als ijverige en goedwerkende studenten zien voor een eventuele vervolg stage. Ook wordt er voor gezorgd dat My HealthClub iets heeft aan de tijd dat de SGM studenten hier zijn geweest.

We hopen dat de stage een succes wordt!

Thialda de Boer

Marit Hullen

David Meijer

Almer Hietkamp

# 9. Leerverslag Almer

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Wanneer** | **Wie** | **Tijd** | **Werkzaamheden** | **Welke competenties had ik nodig bij de werkzaamheden?** |
| **23-01-2015** | **Almer en Thialda** | **12:30-13:30** | **Kennismakingsgesprek met Rudi van der Brug. Rondleiding door Myhealthclub. Opties voor opdrachten besproken. Voorstelrondje** | SGM10: Ondernemen, ontwikkelen en innoveren  SGM16: Communicatie |
| 11-02-2015 | Stagegroep | 09:00 – 15:00 | Opnieuw kennismaking en rondleiding. Grotendeels voor Marit en David. Uitgebreide uitleg over de stage en het bedrijf. Bezig met de DESTEP analyse. My Health Club verkennen en kennismaken met de medewerkers die op woensdag actief zijn. | SGM 16: Communicatie  SGM 18: Zelfsturing en zelfredzaamheid |
| 12-02-2015 | David , Almer en Thialda | 09:15-14:00 | Dag op Myhealthclub. DESTEP analyse verder uitwerken. Elkaars stukken controleren. Kennismaking met de arbeidskrachten op donderdag. | SGM12: Inspelen op ontwikkelingen (omgevingsbewustzijn)  SGM18: Zelfsturing  en zelfwerkzaamheid SGM16: Communicatie |
| 18-02-2015 | Stagegroep | 09:15-14:00 | Dag op Myhealthclub. DESTEP afmaken. Zoeken naar potentiële marketing activiteiten. Social media van MyHealthClub doornemen.  Klein gesprekje met Rudi waarin ik een paar vragen gesteld heb. Bezig met vijfkrachten model. | SGM12: Inspelen op ontwikkelingen (omgevingsbewustzijn)  SGM11: Toepassen van sport- en healthmarketing & PR  SGM18: Zelfsturing  en zelfwerkzaamheid |
| 19-02-2015 | Stagegroep | 09:15-15:30 | Dag op My Healthclub. Gesprek gehad met Rudi over vakantie en vorderingen. Marketing Poster opstellen en bespreken met Rudi. | SGM11: Toepassen van sport- en healthmarketing & PR  SGM16: Communicatie  SGM18: Zelfsturing  en zelfwerkzaamheid |
| 04-03-2015 | Almer | 09:15-15:30 | Meegedaan aan Synergy les. Instructeur kleine beoordeling meegegeven. Gesprek met Rudi over verdere opdrachten naast de poster voor shakes etc. Projectcontract maken. | SGM11: Toepassen van sport- en healthmarketing & PR  SGM16: Communicatie  SGM18: Zelfsturing  en zelfwerkzaamheid |
| 05-03-2015 | Stagegroep | 09:15-14:00 | Stageherkansing afmaken. Poster afmaken en met klanten praten over de eiwit-shakes en zonnebanken. Zijn ze hier wel bekend mee? | SGM11: Toepassen van sport- en healthmarketing & PR  SGM16: Communicatie |
| 11-03-2015 | Stagegroep | 09:15-15:30 | Enquête ontwerpen op Survey Monkey over wensen en behoeften MyHealthclub. Projectcontract afmaken. Wekelijks voortgangsgesprek met Rudi. Gesprek met clubmanager Raymond over financiële gegevens die we nodig hadden. | SGM11: Toepassen van sport- en healthmarketing & PR  SGM16: Communicatie |
| 12-03-2015 | Stagegroep | 09:15-14:00 | Dag op My Healthclub. Gesproken met veel klanten over hun wensen en behoeften zodat er bekend werd welke vragen er in de enquête moesten. | SGM11: Toepassen van sport- en healthmarketing & PR  SGM16: Communicatie |
| 18-03-2015 | Stagegroep | 09:15-14:30 | Wederom meegedaan aan Synergy les. Instructeur beoordeeld. Enquête afgemaakt en besproken met Rudi. Vervolgens opgestuurd. De directie kijkt er nu naar. Wekelijks voortgangsgesprek. | SGM11: Toepassen van sport- en healthmarketing & PR  SGM16: Communicatie |
| 19-03-2015 | Almer | 09:00-13:00 | Thuiswerkdag. Vooral aan stageverslag gewerkt. | SGM18: Zelfsturing  en zelfwerkzaamheid  SGM11: Toepassen van sport- en healthmarketing & PR |
| 25-03-2015 | Almer | 09:15-15:30 | Wekelijks gesprek met Rudi. Enquête terug gekregen. Hij had de enquête besproken met de directie. Enkele tops en tips gekregen en vervolgens bewerkt. Enquête is dus af. | SGM18: Zelfsturing  en zelfwerkzaamheid  SGM 5     : Bewaken van kwaliteit |
| 26-03-2015 | stagegroep | 09:15-14:30 | Gesprek met enkele medewerkers over wensen en behoeften. Deel van het stageverslag afgemaakt. | SGM18: Zelfsturing  en zelfwerkzaamheid |
| 1-04-2015 | stagegroep | 09:15-15:00 | Laatste week van het blok op My HealthClub. Wekelijkse gesprek met blik op de toekomst. Behoeften onderzoek begint meteen na de toetsweek. Verder nog gesproken met baliemedewerkers en andere medewerkers over eventuele aanpassingen aan de club. Zo zijn de wensen en behoeften van de medewerkers ook bekend. | SGM18: Zelfsturing  en zelfwerkzaamheid  SGM16: Communicatie |
| 2-04-2015 | 09:15-14:00 | stagegroep | Stageverslag zo goed als af. Leerverslag afgemaakt. | SGM18: Zelfsturing  en zelfwerkzaamheid  SGM17: Reflecteren en leren |

**Totaal: 66,45 uur**

SGM 1: Testen, adviseren en begeleiden in het streven naar gezondheidswinst door middel van sport- en bewegingsprogramma's

SGM 2: Duurzaam veranderen van gedrag binnen het domein van sport, bewegen en gezonde leefstijl

SGM 3 : Planmatig ontwikkelen en implementeren van de strategie en het sport en gezondheidsbeleid van de sportorganisatie

SGM 4     : Hanteren van strategie en beleidscyclus

SGM 5     : Bewaken van kwaliteit

SGM 6 : Managen van financiën

SGM 7: Accommodatie- en facilitairmanagement; toezicht houden, controleren en verantwoorden

SGM 8: Leiding geven en managen

SGM 9 : Ontwerpen, organiseren en begeleiden van sport- en bewegingsactiviteiten (en de werkzaamheden in de bedrijfsvoering).

SGM10: Ondernemen, ontwikkelen en innoveren

SGM11: Toepassen van sport- en healthmarketing & PR

SGM12: Inspelen op ontwikkelingen (omgevingsbewustzijn)

SGM13: Onderzoeken en adviseren

SGM14: Ontwikkelen en borgen van sporteigenheid (sportbewustzijn)

SGM15: Samenwerken en samenwerkend leren

SGM16: Communicatie

SGM17: Reflecteren en leren

SGM18: Zelfsturing  en zelfwerkzaamheid

***Individuele bijdrage***

In dit blok heb ik iets meer de leiding genomen. Ten eerste omdat ik me hierin wilde ontwikkelen en ten tweede omdat ik de stageplek geregeld had en precies voor ogen had wat er moest gebeuren. Iedereen was het hiermee eens en dat heeft gezorgd voor een uitstekende werksfeer dit blok. Ik zorgde ervoor dat iedereen wist wat hij/zij moest doen en was vaak bij Rudi om onze vorderingen etc. te bespreken.

In de verslaglegging heb ik verschillende dingen gemaakt. Ik begin met de verslaglegging. Ik ben begonnen met de DESTEP-analyse. Deze heb ik alleen afgemaakt. Verder heb ik het vijfkrachten model van Porter alleen gemaakt nadat Thialda al een redelijk opzetje had gemaakt. Ook het 7s model heb ik gemaakt met Thialda. Verder natuurlijk mijn eigen leerverslag.

Voor de stage heb ik verschillende dingen ontwikkeld. Ten eerste een onderzoek naar wat er ten eerste beter kon bij My HealthClub. Dit bleek de shakeverkoop te zijn. Hiervoor heb ik een poster ontwikkeld met Thialda en hebben we de balie een beetje aangepast zodat de shakeverkoop gestimuleerd werd. Ook heb ik veel gesprekken gevoerd met leden en werknemers. Voor een marketing plan moeten namelijk eerst de wensen en behoeften in kaart gebracht worden. Na al deze gesprekken is er een enquête ontwikkeld door mij en David. Deze is goedgekeurd door de directie van My HealthClub.

Verder heeft mijn team nog gezegd wat ze van mijn bijdrage vonden, dat kunt u hieronder vinden:

***Marit over Almer:*** Almer heeft de stage bij My HealthClub geregeld en was hier ontzettend enthousiast over. Dit merkte ik goed, omdat hij mij heel erg probeerde lekker te maken over de stage daar. Ik was namelijk minder enthousiast. Ik merkte zijn enthousiasme in het begin vooral ook in zijn manier van handelen. Hij wilde graag op stage zijn en wanneer er iets is roept hij als eerste dat hij dat wel wil vragen of doen. Dit is wel fijn werken, omdat hij het enthousiasme binnen de groep goed omhoog houdt. Soms is Almer net als David iets te snel afgeleidt en is hij soms wel wat laks wat betreft het schrijven van stukken tekst. Na een paar keer zeggen dat hij hier op moet letten, merk ik dat hij dit ook echt doet! Dat vind ik fijn, omdat het hierdoor een betrouwbaar persoon is. Almer is goed bezig en bedenkt veel nieuwe ideeën. Een echte innovator binnen onze groep!

***David over Almer:*** Almer heeft deze stage voor ons geregeld dus bij hem lag in het begin het meeste initiatief, dat heeft hij goed opgepakt. Hij heeft een goede band met de stagebegeleider, dus dat heeft het ook wat makkelijker voor ons als groep gemaakt tijdens de beginfase. Almer ontwikkelt zich goed, vorige stage verweten we hem dat hij soms nogal eens onnodig stressvol overkwam, maar dat is nu niet meer zo. Almer is iemand die goed te vertrouwen is, als hij iets zegt doet hij het ook. Hij wil graag dingen zo snel mogelijk aanpakken en zorgen dat iets geregeld is. De motto “niet denken maar doen” is wat Almer goed omschrijft. Hij werkt goed en er valt goed met hem samen te werken.

***Thialda over Almer:*** Samen met Almer was ik het meest enthousiast over de start van deze nieuw stage. Wij hebben ons beide ingeschreven voor de prepcourse sportbusiness en ondernemerschap en zijn hier dus beide erg in geïnteresseerd. Het nadeel is dat hier wel redelijk veel onderzoek naar moet worden gedaan, maar ook dit hoort erbij. Almer doet altijd zijn werk en levert kwalitatief meestal goede stukken op. Hij neemt het contact met Rudi wat meer op zich omdat hij Rudi al kent van voetbal. Het laatste blok heeft een leuk vooruitzicht!

***Conclusie eigen bijdrage:*** Ik vind het erg mooi om te horen dat mijn team tevreden met mij is. Afgelopen had ik al wat gewerkt aan mijn onrustige gedrag en dit blok ben ik erg rustig en heb ik zelf een wat meer leidende taak. Ook vind ik het mooi dat mijn team mij betrouwbaar noemt en dat ik altijd mijn taken uitvoer. Ik denk namelijk dat je met de juiste houding en betrouwbaarheid en waardige collega wordt. Mensen gaan dat merken en zo ga ik ook aan een goede baan komen.

***Beoordeling Stagebegeleider Rudi van der Burg.***

Om er achter te komen wat een professional en tegelijkertijd onze stagebegeleider van ons vond hebben wij een aantal vragen voor hem opgesteld om er zo achter te komen hoe hij ons als stagiaires vindt functioneren.

*Hoe is Almer in de omgang en is dit professioneel?*

Almer heeft mij benaderd voor een stageplek. Ik kende hem al een beetje en wist dat hij een sport opleiding deed. Vervolgens heb ik de groep hierheen gehaald voor een gesprek. Het bleken allemaal erg enthousiaste jongelui. Verder komt Almer vaak bij me lang om te vertellen wat er gedaan is en om dat te laten zien. Dit heb ik van te voren ook gezegd omdat onze directie alles goed moet keuren. Hij houdt wel van een praatje maar als het moet is hij zeker professioneel. Ik laat ze erg vrij omdat het Hbo-studenten zijn. Ze maken hier tot nu toe zeker geen misbruik van en zijn altijd aanwezig. Ik ben erg tevreden over Almer.

*Wat vindt u van de producten die tot nu toe geleverd zijn?*

Ik weet dat er bij marketing eerst veel onderzoek nodig is. Al het onderzoek heb ik bekeken en wij hebben hier zeker wat aan. Verder was het handig dat hun schoolopdrachten zelfs een meerwaarde voor ons hadden. Een omgevingsanalyse geeft ons bijvoorbeeld ook weer een duidelijk beeld. De ontwikkelde enquête is bijna niks aan gewijzigd door de directie. Dit vind ik mooi om te zien. Komend blok zullen ze meer de werkvloer op en ik zit hier totaal niet over in. Dit gaat goed komen.

*Heeft u tips voor Almer?*

Er zijn natuurlijk altijd tips. Soms komt hij wat druk over als hij ergens een idee over heeft. Hij kan wat meer proberen rustig te blijven en dan goed zijn idee over te brengen. Even rustig nadenken en dan het idee uitleggen. Het is wel mooi om te zien dat hij zo enthousiast is.

*Kunt u aangeven welke competenties Almer het meest heeft gebruikt bij deze stage en of hij zich hierin ontwikkeld heeft?*

De stage draait natuurlijk vooral om marketing en communicatie, daarom is hij vooral bezig met SGM 11 en SGM 16. Dit doet hij heel goed. Hij kwam meteen met het initiatief om een wensen en behoeften onderzoek te doen, zodat ze niet iets gingen proberen zonder het onderzocht te hebben. Ook de communicatie naar mij toe is heel goed.

Ook laat ik hem en het groepje heel erg vrij in wat ze willen doen. Daarom de laatste competentie zelfsturing en zelfredzaamheid. Hier ben ik eigenlijk heel erg tevreden over. Ik ben niet heel vaak bij de groep omdat ik het zelf ook druk heb op de werkvloer. Ze doen gewoon keurig hun werk en Almer laat mij elke week zien wat ze hebben uitgevoerd. Daar komt ook weer een stukje communicatie bij kijken. Keurig.

Het komende blok gaan ze vooral bezig met het organiseren van activiteiten op basis van het behoeften onderzoek. Daar komt dan ook een stukje innoveren bij kijken. Ik kijk er naar uit.

# 10. Leerverslag Marit

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Wanneer** | **Wie** | **Tijd** | **Werkzaamheden** | **Welke competenties had ik nodig bij de werkzaamheden?** |
| 11-02-2015 | Stagegroep | 09:00 – 15:00 | 1. Kennismaken met Rudi van der Burg en een rondleiding door My HealthClub. 2. Start gemaakt met de interne analyse. 3. Kennismaken met de medewerkers die actief zijn op woensdag.  4. Uitgebreide uitleg over het bedrijf en de stage. | SGM 16: Communicatie  SGM 18: Zelfsturing en zelfredzaamheid SGM15: Samenwerken en samenwerkend leren |
| 12-02-2015 | Marit | 09:00 -15:00 | 1. Ziek thuis bezig geweest met het stageverslag, vooral de interne analyse. | SGM18: Zelfsturing en zelfwerkzaamheid SGM16: Communicatie |
| 18-02-2015 | Stagegroep | 09:15 -14:00 | 1. Dag op My HealthClub.  2. Social media van My HealthClub doornemen.  3. Bezig met de interne analyse van My HealthClub. | SGM12: Inspelen op ontwikkelingen (omgevingsbewustzijn)  SGM11: Toepassen van sport- en health marketing & PR  SGM18: Zelfsturing en zelfwerkzaamheid  SGM15: Samenwerken en samenwerkend leren |
| 19-02-2015 | Stagegroep | 09:15 -15:30 | 1. Marketing Poster controleren.  2. Alle stukken van de anderen controleren. 3. Concurrentie kort beschreven. | SGM11: Toepassen van sport- en health marketing & PR  SGM16: Communicatie  SGM18: Zelfsturing en zelfwerkzaamheid  SGM15: Samenwerken en samenwerkend leren |
| 04-03-2015 | Stagegroep | 09:15 -15:30 | 1. Teamafspraken gemaakt en uitgewerkt. 2. Teamdoelstellingen gemaakt en uitgewerkt. 3. Kort vergaderd over samenwerking binnen de stagegroep. | SGM11: Toepassen van sport- en health marketing & PR  SGM16: Communicatie  SGM18: Zelfsturing en zelfwerkzaamheid  SGM15: Samenwerken en samenwerkend leren |
| 05-03-2015 | Stagegroep | 09:15 -14:00 | 1. Stageherkansing afmaken.  2. Alles grondig verbeterd en nagedacht over enquête vragen. | SGM11: Toepassen van sport- en healthmarketing & PR  SGM16: Communicatie  SGM15: Samenwerken en samenwerkend leren |
| 11-03-2015 | Stagegroep | 09:15 -15:30 | 1. Vragen bedacht voor enquête. 2. Wekelijks voortgangsgesprek met Rudi.  3. Rudi heeft uitleg gegeven over zijn taken binnen My HealthClub. | SGM11: Toepassen van sport- en healthmarketing & PR  SGM16: Communicatie  SGM15: Samenwerken en samenwerkend leren |
| 12-03-2015 | Stagegroep | 09:15 -14:00 | 1. Binnen het stageteam gesproken over de veranderingen die plaats moeten vinden binnen My HealthClub. 2. Overlegt over verschillende sterkten en zwakten met David. 3. Vragen gesteld aan Rudi van der Burg die ik nodig had voor de interne analyse. | SGM11: Toepassen van sport- en healthmarketing & PR  SGM16: Communicatie  SGM18: Zelfsturing en zelfwerkzaamheid  SGM15: Samenwerken en samenwerkend leren |
| 18-03-2015 | Stagegroep | 09:15 -14:30 | 1. Meegedaan aan de Synergyles. 2. Wekelijks voortgang gesprek met Rudi en met het stageteam.  3. The Winning Test ingevuld om te kijken of er voorderingen zijn in de samenwerking binnen het stageteam. | SGM11: Toepassen van sport- en health marketing & PR  SGM16: Communicatie  SGM18: Zelfsturing en zelfwerkzaamheid  SGM15: Samenwerken en samenwerkend leren |
| 19-03-2015 | Marit | 09:00 -14:00 | 1. Thuiswerkdag. Vooral aan stageverslag gewerkt. | SGM18: Zelfsturing en zelfwerkzaamheid  SGM11: Toepassen van sport- en health marketing & PR |
| 26-03-2015 | stagegroep | 09:15 -14:30 | 1. Gesprek met enkele medewerkers over wensen en behoeften gevoerd met Almer.  2. Deel van het stageverslag afgemaakt. 3. Stageverslag stukken van de andere gecontroleerd en verbeterd. | SGM18: Zelfsturing en zelfwerkzaamheid  SGM16: Communicatie  SGM15: Samenwerken en samenwerkend leren |
| 1-04-2015 | stagegroep | 09:15-15:00 | 1. Laatste stagedag voor de toetsweek. Na de toetsweek starten met de enquête. Wensen en behoeften onder de werknemers vragen. | SGM18: Zelfsturing en zelfwerkzaamheid  SGM16: Communicatie  SGM15: Samenwerken en samenwerkend leren |
| 2-04-2015 | stagegroep | 09:15 -14:00 | 1. Stageverslag zo goed als af.  2. Leerverslag afgemaakt. | SGM18: Zelfsturing en zelfwerkzaamheid  SGM17: Reflecteren en leren  SGM15: Samenwerken en samenwerkend leren |
| 12-04-2015 | Marit | 10:00 – 15:00 | 1. Stageverslag in elkaar gezet. 2. Alle stukken gecontroleerd en verbeterd. | SGM18: Zelfsturing en zelfwerkzaamheid |
| 14-04-2015 | Marit | 10:00 – 15:30 | 1. Stageverslag afgerond. 2. Projectcontract ingevoegd. 3. Leerverslagen ingevoegd. | SGM18: Zelfsturing en zelfwerkzaamheid |

**Totaal: 84 uur**

SGM 1: Testen, adviseren en begeleiden in het streven naar gezondheidswinst door middel van sport- en bewegingsprogramma's

SGM 2: Duurzaam veranderen van gedrag binnen het domein van sport, bewegen en gezonde leefstijl

SGM 3 : Planmatig ontwikkelen en implementeren van de strategie en het sport en gezondheidsbeleid van de sportorganisatie

SGM 4: Hanteren van strategie en beleidscyclus

SGM 5: Bewaken van kwaliteit

SGM 6: Managen van financiën

SGM 7: Accommodatie- en facilitairmanagement; toezicht houden, controleren en verantwoorden

SGM 8: Leiding geven en managen

SGM 9: Ontwerpen, organiseren en begeleiden van sport- en bewegingsactiviteiten (en de werkzaamheden in de bedrijfsvoering).

SGM10: Ondernemen, ontwikkelen en innoveren

SGM11: Toepassen van sport- en health marketing & PR

SGM12: Inspelen op ontwikkelingen (omgevingsbewustzijn)

SGM13: Onderzoeken en adviseren

SGM14: Ontwikkelen en borgen van sporteigenheid (sportbewustzijn)

SGM15: Samenwerken en samenwerkend leren

SGM16: Communicatie

SGM17: Reflecteren en leren

SGM18: Zelfsturing en zelfwerkzaamheid

***Evaluatie individuele bijdrage Marit:***   
  
De stage in Zwolle heb ik met plezier gelopen. Ik vond het erg jammer dat we hier niet langer stage konden lopen. We kwamen aan bij het nieuwe blok namelijk sport business en ondernemerschap. Hier had ik mijn twijfels nog wat over. Toen ik hoorde over het stage lopen in een fitnesscentrum, had ik hier eigenlijk vrij weinig zin in. Na een paar keer stage lopen werd het ook bevestigd dat ik dit niet leuk vind. Elke stage dag werken we op een zolder en hier leer ik niets van. Ik ben erg veel bezig met de opdrachten vanuit school en ik zorg ervoor dat de verslagen goed afgemaakt worden. Ik ben niet zo enthousiast geweest over afgelopen blok, maar dit wordt wel steeds iets meer. We gaan namelijk vanaf volgend blok de wensen en behoeften van de klanten in kaart brengen. De uitkomsten die we hieruit krijgen nemen we mee in een advies voor het fitnesscentrum. Met deze adviezen hoopt My HealthClub Leeuwarden hun yield per klant te kunnen verhogen. Ik krijg steeds meer het idee dat we meer betrokken gaan worden bij de organisatie. Dat vind ik fijn, omdat ik hier wel iets hoop te leren.   
  
Ik heb wel geleerd dat we eerder moeten aangeven aan de stagebegeleiders dat we dit niet leuk vinden hoe het nu op stage gaat. We lopen stage om te leren hoe het binnen een organisatie te werk gaat en dit gevoel heb ik nu nog niet. Ook heb ik geleerd dat we wat strengere maatregelen moeten afspreken op het niet op tijd inleveren van de stukken voor de afgesproken deadline. Dit is nu te vaak al gebeurd en hier ben ik zelf af en toe de dupe van geweest. Dat ik op het laatste moment nog stukken toegestuurd kreeg die ik moest controleren en samenvoegen in het stageverslag. Dit heeft ervoor gezorgd dat we meerdere verslagen niet in een keer hebben gehaald en dit wil ik graag anders zien. Ik heb er dus van geleerd dat we iets strengere afspraken moeten maken.  
  
***Evaluaties over Marit:***

Thialda over Marit: Nadat we de eerste succesvolle stage in Zwolle hebben afgerond, was nu de beurt aan de stage op het gebied van sport business en ondernemerschap. Ondanks dat dit niet helemaal Marit haar favoriete uitstroomprofiel is zet Marit zich altijd erg goed in. Marit controleert altijd veel werk en houdt deadlines goed in de gaten. Ze spoort ook de jongens goed aan als deze weer even aan het ouwehoeren zijn.   
  
Almer over Marit: Na de erg succesvol afgeronde stage in Zwolle was het nu tijd voor een stage in Leeuwarden die meer op het gebied van Sport business & Ondernemerschap lag. Marit gaf al aan dat dit niet echt haar uitstroomprofiel was qua interesse. Toch vind ik dat ze het heel goed heeft opgepakt. Terwijl ik meer de rol van voorzitter had deed zij veel werk. Met bijvoorbeeld het stageverslag controleerde ze iedereen goed en in de gesprekken met medewerkers en stagebegeleiders was ze altijd erg sociaal en kwam ze zelfs met goede ideeën. Na een ietwat stroeve start is dit een goed begin van een hopelijk erg mooie stage! Niet anders dan ik van Marit gewend ben.  
  
David over Marit: Bij de vorige stage was Marit echt het contactpunt binnen onze groep, zij nam echt de touwtjes in handen. Dit blok doet ze dat iets minder. Binnen onze stagegroep doet ze dat nog steeds wel, maar richting de organisatie doet ze dat minder.

Marit zet graag de afspraken op een rijtje en kan goed plannen, bij haar is afspraak is afspraak, geen excuses en dat is goed. Ook vind ik haar een harde werker die zich heel goed over een langere tijd kan concentreren. Daarin probeert ze de rest altijd goed te stimuleren om scherp en geconcentreerd (Almer en ik zijn vrij snel afgeleid).  te blijven zodat we productief zijn en blijven. Daarom ben ik ook blij dat Marit bij ons in de groep zit.   
  
Conclusie: Ik vind het fijn om te lezen dat mijn stagenoten tevreden over mij zijn. Mijn stagegenoten geven aan dat ik me goed inzet en erg mijn best doe, ondanks dit niet een stage is die ik leuk vind. Ik houd me altijd graag aan afspraken en deadlines en ik vind het fijn dat mijn stagegenoten dit als positief ervaren. Zelf vind ik het wel vervelend dat de rest dit niet automatisch als vanzelfsprekend ervaart, vandaar dat ik ook de leiding neem om hier goed achteraan te zitten. Ik heb deze stage vooral gecontact met mijn stagegenoten en iets minder met de contactpersoon, de werknemers van My HealthClub, dit ga ik volgend blok meer proberen te doen. Bij de stage in Zwolle kende ik de werknemers al goed en had ik de stage geregeld. Bij deze stage had Almer hier zijn voorsprong mee en daarom nam hij ook af en toe goed de leiding. Ik merk dat ik dat fijn vind!

***Beoordeling Stagebegeleider Rudi van der Burg.***

Om er achter te komen wat een professional en tegelijkertijd onze stagebegeleider van ons vond hebben wij een aantal vragen voor hem opgesteld om er zo achter te komen hoe hij ons als stagiaires vond functioneren.

*Hoe is Marit in de omgang en is dit professioneel?*

Marit kende ik nog niet. Marit is een enthousiast meisje die graag de opdrachten goed afrond. Ik laat de studenten graag erg vrij, dit omdat het HBO- studenten zijn. Marit vindt het interessant om te weten wat mijn baan inhoudt en die wilt graag meer te weten komen over dit uitstroomprofiel. Marit stelt af en toe vragen, maar dit mag altijd nog meer. Ik ben tevreden over de manier van werken van Marit.

*Wat vindt u van de producten die tot nu toe geleverd zijn?*

Ik wist van te voren als dat er bij deze opdracht veel onderzoek plaats moest vinden. Af en toe kwam ik boven om te kijken hoe de studenten aan het werk zijn en dan zag ik dat ze goed aan het werk waren. Er werden goede vragen aan mij gesteld en ik denk dat wij hier zeker iets aan hebben. De enquête is goedgekeurd door de directie en de komende periode zullen ze hiermee aan de slag gaan op de werk vloer. Hier hebben de studenten en ik zeker zin in.

*Heeft u tips voor Marit?*

Tips heb ik altijd, want anders leert iemand ook niet. Marit zou iets meer contact kunnen zoeken, zodat ze meer van het bedrijf meekrijgt. Een tip voor Marit is ook om af en toe wat anders te doen, niet alles hoeft in een keer perfect zijn. Gun jezelf een beetje rust en ontspanning. Marit wilt namelijk direct alles erg goed doen, waardoor ze alleen maar doorgaat en doorgaat. Het is goed dat ze alles goed wil doen, maar ze moet er niet aan onderdoor gaan.

*Kunt u aangeven welke competenties Marit het meest heeft gebruikt bij deze stage en of zij zich hierin ontwikkeld heeft?*

Deze stage is vooral gericht op sportmarketing en communicatie met de klanten. Marit is daarom vooral met SGM 11 en SGM 16 bezig. Dit doet ze erg goed. Door even communiceren binnen het stageteam kwamen ze met het idee een wensen en behoefte analyse te doen, zodat ze niet iets onderzoeken zonder het te kunnen onderbouwen.

Ik laat de studenten erg vrij. Daarom past de laatste competentie zelfsturing en zelfredzaamheid ook goed bij de studenten. Hier ben ik eigenlijk heel erg tevreden over.

# 11. Leerverslag David

In mijn leerverslag zal terug te vinden wat ik me tot nu toe mee bezig heb gehouden. Dit is terug te vinden in mijn leerverslag en het kopje individuele bijdrage. Verder hebben mijn stagegenoten een korte reflectie geschreven waar ik vervolgens een korte conclusie aan heb verbonden. Als laatst zal er een beoordeling van mijn stagebegeleider Rudi ter Burg in terug te vinden zijn.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Wanneer* | *Wie* | *Tijd* | *Werkzaamheden* | *Toegepaste competenties* |
| 11-02-2015 | Stagegroep | 09:00 – 15:00 | **Eerste dag op MHC**   1. Kennismaking met de stagebegeleider. Rondleiding binnen het bedrijf. 2. Observeren van de organisatie 3. Begin maken met stakeholdersanalyse. | SGM 16: Communicatie  SGM 18: Zelfsturing en zelfredzaamheid  SGM 13: Onderzoeken |
| 12-02-2015 | David, Almer en Thialda | 09:30 – 14:00 | **Stagedag op MHC**   1. Verder met stakeholdersanalyse. 2. Overleg met Karin (medewerker). 3. Kennismaking met de medewerkers die op donderdag werkzaam zijn. 4. Begin maken projectcontract | SGM 16: Communicatie  SGM 18: Zelfsturing en zelfredzaam |
| 18-02-2015 | Stagegroep | 09:15 – 14:00 | **Stagedag op MHC**   1. Afmaken van de stakeholdersanalyse. 2. Kort overleg met Rudi om een paar afspraken te maken. 3. Zoeken en bedenken van marketingactiviteiten | SGM 16: Communicatie  SGM 18: Zelfsturing en zelfredzaamheid |
| 19-02-15 | Stagegroep | 09:15 – 14:00 | **Stagedag op MHC**   1. Gesprek met Rudi over de vorderingen en input gekregen 2. Interne gesprekken met aantal werknemers en deze verwerken | SGM 16: Communicatie |
| 04-03-2015 | Stagegroep  David | 09:15 – 15:30 | **Stagedag op MHC**   1. Maken van een SWOT-analyse 2. Verbeteren stageverslag | SGM12: Inspelen op ontwikkelingen (omgevingsbewustzijn)  SGM13: Onderzoeken en adviseren |
| 05-03-2015 | Stagegroep  David | 09:15 –  15:00 | **Stagedag op MHC**   1. Meegedaan aan een groepsles Synergy. 2. Verder met de SWOT-analyse. 3. Kort overleg met Rudi betreft SWOT. 4. Afspraak gemaakt met clubmanager Raymond om een aantal zaken te bespreken | SGM12: Inspelen op ontwikkelingen (omgevingsbewustzijn)  SGM13: Onderzoeken en adviseren  SGM18: Zelfsturing  en zelfwerkzaamheid |
| 11-03-2015 | David & Almer | 09:15 – 15:30 | **Stagedag op MHC**   1. Vragen enquête opstellen en de enquête ontwerpen 2. Afmaken van het projectcontract 3. Opvragen financiele gegevens bij clubmanager Raymond | SGM16: Communicatie  SGM 6 : Managen van financiën |
| 12-03-2015 | Stagegroep | 09:15 – 14:00 | **Stagedag op MHC**   1. De werkvloer op om met de klanten te praten 2. In kaart brengen van de wensen en behoeften | SGM16: Communicatie |
| 18-03-2015 | Stagegroep | 09:15 –  14:30 | **Stagedag op MHC**   1. Meegedaan met een les Synergy 2. Afmaken van de enquête 3. Wekelijks gesprek | SGM16: Communicatie |
| 19-03-2015 | David | 09:15 – 15:30 | **Werkdag thuis**   1. Onderdelen van het stageverslag bij elkaar voegen. | SGM18: Zelfsturing  en zelfwerkzaamheid |
| 25-03-2015 | Stagegroep | 09:15 – 15:30 | **Stagedag op MHC**   1. Wekelijks gesprek met Rudi, dit ging met name over de enquete 2. Verbeteren van de enquete | SGM16: Communicatie  SGM18: Zelfsturing  en zelfwerkzaamheid |
| 26-03-205 | Stagegroep | 09:15 – 14:30 | **Stagedag op MHC**   1. Gesproken met een aantal medewerkers van MyHealthClub betreft het in kaart brengen van de wensen en behoeften 2. Praatjes maken met klanten | SGM16: Communicatie |
| 01-04-2015 | Stagegroep | 09:15 – 15:00 | **Stagedag op MHC**   1. Wekelijks gesprek met Rudi 2. Afmaken stageverslag | SGM16: Communicatie  SGM18: Zelfsturing  en zelfwerkzaamheid |
| 02-04-2015 | Stagegroep | 09:15 – 14:00 | **Stagedag op MHC**   1. Puntjes op de i zetten betreft het stageverslag 2. Reflecties over stagegenoten schrijven 3. In elkaar zetten van het leerverslag | SGM17: Reflecteren en leren  SGM18: Zelfsturing  en zelfwerkzaamheid |

**Totaal aantal uren: 63,15 u**

***Individuele bijdrage***

Om te beginnen ben ik blij dat we bij deze stage terecht zijn gekomen. Dankzij Almer en zijn netwerk was er vrij snel contact en konden we meteen een week later al op kennismakingsgesprek komen. Dit gesprek was positief verlopen en een week later konden we meteen terecht.

Het begon een beetje stroef voor mij, ik kende de stageplaats niet en wist nog niet goed wat er van me verwacht werd in dit blok. Al snel werd me dat duidelijk en na enkele gesprekken met stagebegeleider Rudi werd ik steeds enthousiaster, mede doordat Rudi erg open en positief is.

Na de eerste gesprekken met onze stagebegeleider Rudi ter Burg leek het mij leuk om meteen kennis te maken met de personeelsleden. Hiervoor ben ik iedereen bij langs geweest zodat zij meteen wie ik ben en wat ik op deze stage kom doen. Na de personeelsleden op de werkvloer bij langs te zijn geweest kwam ik uit bij de clubmanager Raymond. Met hem heb ik een goed gesprek gehad en hij zei meteen als je vragen hebt of ergens niet uitkomt, loop dan even bij me langs (hier heb ik veel gebruik van gemaakt).

In het begin hebben we met de stagegroep meteen de taken verdeeld voor het stageverslag. Hierin heb ik me vooral bezig gehouden met de externe analyse en dan met name stakeholdersanalyse. Om de stakeholders in kaart te brengen had ik eerst zelf nagedacht over wie de eventuele stakeholders zou kunnen zijn. Vervolgens heb ik hierover een aantal gesprekken gehad met personeelsleden en het bleek dat ik al aardig op de goede weg zat. Met de input vanuit deze gesprekken ben ik gekomen tot de volledige stakeholdersanalyse.

Na de stakeholdersanalyse heb ik mij gericht op de SWOT-analyse. Dit vond ik best wel moeilijk om te maken omdat ik dit nog nooit eerder had gedaan. Na enig hulp en wat onderzoek ben ik hiermee gestart. Ik vond het leuk om mij hiermee bezig te houden omdat je zo op deze manier eigenlijk best snel door hebt hoe de organisatie in elkaar steekt, zowel positief als negatief.

Samen met Almer heb ik een enquête opgesteld die binnenkort wordt uitgezet onder de klanten. Op deze manier willen wij de wensen en behoeften van de klanten in kaart brengen. Voor de vragen die in enquete staan was er eerst goedkeuring nodig van het bestuur. Dus hier hebben wij enkele keren contact mee gehad en na wat aanpassingen is hij uitendelijk goedgekeurd. Volgende stap is het enquêteren zelf, daar heb ik veel zin in omdat ik benieuwd ben wat hier uit zal komen.

Kortom tot nu toe heb ik me vooral bezig gehouden met heel veel communiceren, samenwerken en onderzoeken. Dit vond ik leuk om te doen maar heb nu wel zin in om over te gaan op actie en het uitvoeren van onze ideeën.

***Mijn stagegenoten over mij***

*Marit over David*:

David en ik hadden in het begin nog wel de twijfels of deze stage leuk zou worden. Na een paar gesprekken leek het David wel een leuke stage. Hij is meer geïnteresseerd in het uitstroomprofiel dat bij dit blok past dan de blokken die hiervoor plaatsvonden. Ik vind dat ik dit wel kan merken in het werk dat David aflevert dit blok. Soms is hij wel iets aan de late kant wat betreft deadlines, maar wanneer ik dan zijn stukken lees ben ik hier erg tevreden over. ik merk dat hij veel moeite in het werk heeft gestopt en goed zijn best heeft gedaan. David mag zich soms nog wel iets beter concentreren en hij mag zich af en toe nog wel iets beter aan de gemaakte afspraken houden, zodat alles op tijd bij elkaar is. Verder vind ik het werken leuk en fijn met David. Een rustig persoon en hij doet dit blok erg goed zijn best.

*Thialda over David*:

De course sportbusiness en ondernemerschap ligt David iets beter dan het blok hiervoor. Nu we straks met z'n allen aan de gang kunnen gaan met de iets actievere aspecten van de stage zit iedereen wat beter in z'n vel op stage. Dit geld ook zeker voor David. Op een gegeven moment is te lang achter de computer zitten niet meer leuk en moet er even iets anders worden gedaan. Omdat er nog minimaal drie activiteiten op het programma staan hebben we met z'n allen een leuk vooruitzicht.

*Almer over David*:

Deze stage gericht op Sportbusiness & Ondernemerschap ligt David goed. Hij zei vanaf het begin al dat het hem leuk leek. Na veel dagen op de club van onderzoek, die we allemaal natuurlijk niet geweldig vonden kan nu het volgend blok meer in het teken van “Doen” staan.  Dat is vooral een onderdeel wat David ligt denk ik. Op de werkvloer en met mensen. Er is veel onderzocht en David heeft hier goed aan mee gewerkt. Het is altijd relaxt werken met David op stage. Hij wil altijd wel wat doen en is een topper in de omgang.

**Conclusie:**

Wat duidelijk terug komt in de reflecties van mijn stagegenoten over mij is dat ik moeite heb met mijn concentratie. Dat voel ik zelf ook zo en ik weet dat veel problemen mee heb. Dit is echter al van jongs af aan al zo en dat vind ik erg vervelend, vooral omdat ik dan misschien op deze manier soms mij groepsgenoten uit de concentratie haal.

Ik vind het leuk dat Marit zegt dat ik goed werk aanlever en dat ze kan zien dat ik daar veel werk in heb gestopt, want dit is namelijk ook zo. Ik ben namelijk al een tijd bezig met een leerdoel en dat is om meer diepgang in mijn verslagen te brengen. Fijn om te lezen dat anderen kunnen zien dat ik hierin mij aan het ontwikkelen ben.

Verder valt er te lezen dat ik meer een doener ben dan iemand die lang achter de computer kan zitten en bezig zijn met typen. Dit klopt en daarom kijk ik ook erg uit naar volgend blok!

***Beoordeling Rudi van der Burg***

***Hoe is David in de omgang en is dit professioneel?***

David is een erg sociale en enthousiaste jongen. Hij komt vaak even bij mij op kantoor of op de werkvloer langs om een praatje te maken of om een vraag te stellen over een opdracht of iets dergelijks. David is een voetballer en dat ben ik ook, dus af en toe praten we even over voetbal. Als het moet kan David ook professioneel overkomen. Zoals ik al zei komt hij wel eens langs voor een opdracht om iets te vragen en dit doet hij dan heel serieus. Hij stelt me dan veel vragen over hoe ik over bepaalde zaken denk.

***Wat vindt u van de producten die tot nu toe geleverd zijn?***

Van David heb ik vooral de stakeholdersanalyse en de SWOT-analyse gezien. Hiervoor heeft hij me ook vele vragen gesteld. Het resultaat was duidelijk en overzichtelijk. Daarbuiten hebben David en Almer samen de enquête opgesteld over de wensen en behoeften van de leden. Dit heb ik zelf goedgekeurd en het bestuur heeft dat ook gedaan.

***Heeft u tips voor David?***

Ik zou David zo nog niet echt tips kunnen geven. Ik heb een aantal dingen van hem gezien en dat was allemaal vrij positief. Natuurlijk hebben we tot nu toe ook nog niet echt samengewerkt of iets dergelijks. Tot nu toe is het vooral nog bij overleg en vragen stellen gebleven. Misschien dat ik de volgende periode hier meer uitspraken over zou kunnen doen.

***Kunt u aangeven welke competenties David het meest heeft gebruikt bij deze stage en of hij zich hierin ontwikkeld heeft?***

David is veel bezig geweest met de competenties:

SGM12: Inspelen op ontwikkelingen (omgevingsbewustzijn)

SGM13: Onderzoeken en adviseren

SGM15: Samenwerken en samenwerkend leren

SGM16: Communicatie

SGM18: Zelfsturing  en zelfwerkzaamheid

Door de verschillende analyses en onderzoeken heeft hij veel te maken gehad met SGM 12 en 13. Het samenwerken moeten ze sowieso veel doen binnen hun groepje en daarbij komt er natuurlijk ook veel communicatie binnen de stagegroep, met personeelsleden en met klanten bij kijken. En zelfsturing en zelfwerkzaamheid hebben ze ook veel nodig bij deze stage aangezien ik ze heel vrij laat in doen en laten. Het zijn HBO studenten en deze moeten zelfstandig aan het werk kunnen.

Ik denk dat David zich op deze punten automatisch wel heeft ontwikkeld aangezien ze hier veel mee bezig zijn geweest. Ik kan voor de rest alleen nog maar zeggen dat ik er tevreden over ben.

# 12. Leerverslag Thialda

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Wanneer | Wie | Tijd | Werkzaamheden | Competenties |
| 23-01-2015 | Thialda, Almer | 12:30-13:30 | Op stage. Eerste kennismaking met Rudi van der Brug. Praten over opties voor de stageopdrachten. Rondleiding door de sportschool. | SGM10: Ondernemen, ontwikkelen en innoveren  SGM13: Onderzoeken en adviseren  SGM16: Communicatie |
| 11-02-2015 | Thialda, Almer, David, Marit | 09:00- 15:00 | Op stage.Tweede gesprek, David en Marit nu ook mee. Gesprek over opdrachten. Werken aan opdrachten voor volgende week. | SGM 9 : Ontwerpen, organiseren en begeleiden van sport- en bewegingsactiviteiten (en de werkzaamheden in de bedrijfsvoering).  SGM10: Ondernemen, ontwikkelen en innoveren  SGM12: Inspelen op ontwikkelingen (omgevingsbewustzijn)  SGM16: Communicatie  SGM18: Zelfsturing  en zelfwerkzaamheid |
| 12-02-2015 | Thialda, Almer, David | 09:30- 14:00 | Op stage. 7-s model, 5 krachtenmodel. Overleg met Karin gehad. | SGM 4     : Hanteren van strategie en beleidscyclus  SGM 5     : Bewaken van kwaliteit  SGM 8: Leiding geven en managen  SGM 9 : Ontwerpen, organiseren en begeleiden van sport- en bewegingsactiviteiten (en de werkzaamheden in de bedrijfsvoering).  SGM16: Communicatie  SGM17: Reflecteren en leren  SGM18: Zelfsturing  en zelfwerkzaamheid |
| 18-02-2015 | Thialda, Almer, David,  Marit | 09:30-15:00 | Overleg met Rudi, modellen uitwerken | SGM 4     : Hanteren van strategie en beleidscyclus  SGM 5     : Bewaken van kwaliteit  SGM 8: Leiding geven en managen  SGM 9 : Ontwerpen, organiseren en begeleiden van sport- en bewegingsactiviteiten (en de werkzaamheden in de bedrijfsvoering).  SGM16: Communicatie  SGM17: Reflecteren en leren  SGM18: Zelfsturing  en zelfwerkzaamheid |
| 04-03-2015 | Thialda,  Almer, David,  Marit | 09:30- 16:30 | Gesprek met Rudi over invulling van de binnenkomsthal, werken aan stageverslag, poster aanpassen | SGM 4     : Hanteren van strategie en beleidscyclus  SGM 5     : Bewaken van kwaliteit  SGM 8: Leiding geven en managen  SGM 9 : Ontwerpen, organiseren en begeleiden van sport- en bewegingsactiviteiten (en de werkzaamheden in de bedrijfsvoering).  SGM16: Communicatie  SGM17: Reflecteren en leren  SGM18: Zelfsturing  en zelfwerkzaamheid |
| 05-03-2015 | Thialda, | 10:30-15:30 | Thuis projectcontract + projectmatig creëren | SGM18: Zelfsturing  en zelfwerkzaamheid |
| 11-03-2015 | Thialda, Almer, David, Marit | 09:30-15:30 | Projectcontract afmaken, herkansing stageproject, Synergy360 les | SGM 4     : Hanteren van strategie en beleidscyclus  SGM 5     : Bewaken van kwaliteit  SGM 8: Leiding geven en managen  SGM16: Communicatie  SGM17: Reflecteren en leren  SGM18: Zelfsturing  en zelfwerkzaamheid |
| 12-03-2015 | Thialda | 10:00-14:00 | Projectcontract verbeteren, stage verslag deel maken | SGM18: Zelfsturing  en zelfwerkzaamheid |
| 18-03-2015 | Thialda, Almer, David, Marit | 09:15-14:30 | Overleg met Rudi, wensen en behoeften vragenlijst opstellen, stageverslag deel maken | SGM 4     : Hanteren van strategie en beleidscyclus  SGM 5     : Bewaken van kwaliteit  SGM 8: Leiding geven en managen  SGM 9 : Ontwerpen, organiseren en begeleiden van sport- en bewegingsactiviteiten (en de werkzaamheden in de bedrijfsvoering).  SGM16: Communicatie  SGM17: Reflecteren en leren  SGM18: Zelfsturing  en zelfwerkzaamheid |
| 25-03-2015 | Thialda, Almer, David, Marit | 09:15-15:00 | Overleg met Rudi, contract stage afspraken | SGM 4     : Hanteren van strategie en beleidscyclus  SGM 5     : Bewaken van kwaliteit  SGM 8: Leiding geven en managen  SGM 9 : Ontwerpen, organiseren en begeleiden van sport- en bewegingsactiviteiten (en de werkzaamheden in de bedrijfsvoering).  SGM16: Communicatie  SGM17: Reflecteren en leren  SGM18: Zelfsturing  en zelfwerkzaamheid |
| 26-03-2015 | Thialda, Almer, David, Marit | 09:15-14:30 | Gesprek met enkele medewerkers over wensen en behoeften. Deel van het stageverslag afgemaakt. | SGM18: Zelfsturing  en zelfwerkzaamheid |
| 1-04-2015 | Thialda, Almer, David, Marit | 09:15-15:00 | Laatste week van het blok op My HealthClub. Wekelijkse gesprek met blik op de toekomst. Behoeften onderzoek begint meteen na de toetsweek. Verder nog gesproken met baliemedewerkers en andere medewerkers over eventuele aanpassingen aan de club. Zo zijn de wensen en behoeften van de medewerkers ook bekend. | SGM18: Zelfsturing  en zelfwerkzaamheid  SGM16: Communicatie |
| 2-04-2015 | Thialda, Almer, David, Marit | 09:15-14:00 | Stageverslag zo goed als af. Leerverslag afgemaakt. | SGM18: Zelfsturing  en zelfwerkzaamheid  SGM17: Reflecteren en leren |

Totaal aantal uren: 65,5 uren

***Individuele bijdrage***

In dit blok had Almer iets meer de leiding, maar heb ik hem hierbij wel een beetje ondersteund omdat ik hier beter aan wil gaan werken. Het eerste gesprek heb ik samen met Almer gevoerd. Hierbij hebben we besproken wat we gingen doen tijdens de stage.

Qua verslagen heb ik onder andere het projectcontract gemaakt. Dit heeft redelijk wat tijd gekost en dit is ook twee keer afgekeurd. Ik heb een begin gemaakt met het vijfkrachtenmodel en het 7smodel en heb verder geholpen om het verslag in elkaar te zetten.

Voor de stage hebben we doormiddel van gesprekken met Rudi bepaald wat er onder andere kon worden verbeterd in de verkoop. Dit waren de shakes en de zonnebank kaartjes. Verschillende gesprekken met werknemers en klanten heeft veel informatie opgeleverd. Voor de shakes heb ik een poster gemaakt zodat deze kan worden opgehangen waardoor de bekendheid van de shakes wat omhoog gaat.

Hieronder staat de evaluatie van mijn teamgenoten over mij.

**David over Thialda:** Thialda was iets minder enthousiast over de vorige stage omdat het thema van die twee blokken haar minder goed lagen. Ik kon bij deze nieuwe stage goed merken dat ze hier veel zin in had. Thialda is een echte groepswerker die heel hard kan werken, ze is ook nooit te beroerd om meerdere taken op haar te nemen. En deze voert ze vaak ook uitstekend uit. Thialda is iemand die ik nog nooit heb horen klagen of zeuren en ze optimistisch, daar kan ik altijd fijn mee samenwerken.

Het enige punt dat ik over Thialda zou kunnen zeggen is dat ze af en toe wel iets meer op de voorgrond zou kunnen treden, ook richting de organisatie.

***Almer over Thialda****:*

Thialda en ik keken van te voren al uit naar deze stage. Wij zijn allebei meer van dit werk in de sport. Daarom vonden we het in het begin jammer dat er zoveel onderzoek gedaan moest worden, maar dat is nou eenmaal de gang van zaken binnen de sportmarketing. Zij heeft haar deel altijd voor een deadline af en dat is lekker werken. Het is in de omgang ook een hele prettige meid. Gezelligheid en serieus werken wordt goed afgewisseld. We kennen elkaar nu allemaal wat langer en durven meer tegen elkaar te zeggen. Ik zeg knallen dat laatste blok.

**Marit over Thialda**: Thialda keek al een lange tijd uit naar deze stage en dit uitstroomprofiel. Dit was goed te merken, ze had echt zin in de stage en deed erg haar best. Net als bij Almer was Thialda soms wat laks wat betreft het zakelijk schrijven, ze hebben dit  vorig jaar minder streng gehad, maar door een paar keer zeggen verbeterde ze het allemaal erg goed! Verder is Thialda goed in verslagen schrijven en hadden Thialda en ik dan ook vooral onze verantwoordelijkheid voor het stageverslag. Dit was fijn werken, want Thialda houdt zich altijd goed aan de afgesproken deadlines. Een betrouwbaar persoon om mee samen te werken!

***Conclusie eigen bijdrage:*** Ik ben blij om te horen dat mijn teamgenoten blij met mij zijn. Niet alleen qua werken de werksfeer maar ook dingen daaromheen. Ik vind het fijn dat we een gezellige groep hebben waarbij het serieus werken en het plezier een beetje wordt afgewisseld. Ik ben telkens meer bezig met het sneller akkoord gaan met andere ideeën en dit gaat mij ook steeds beter af. Door deze feedback is het makkelijker om je mindere punten weg proberen te werken

***Beoordeling Stagebegeleider Rudi van der Burg.***

Om er achter te komen wat een professional en tegelijkertijd onze stagebegeleider van ons vond hebben wij een aantal vragen voor hem opgesteld om er zo achter te komen hoe hij ons als stagiaires vindt functioneren.

*Hoe is Thialda in de omgang en is dit professioneel?*

Thialda is samen met Almer bekend in de omgeving van Leeuwarden en dit is ook wel te merken. Thialda ben ik een paar keer tegengekomen op het voetbalveld en ik wist dat ze bij Almer in de klas zat omdat ik met Almer al eens eerder een gesprek heb gehad over deze stage. Thialda komt met belangrijke en interessante vragen die ook mij soms wel eens aan het denken zetten. Ik kan zien dat ze met z’n allen serieus bezig zijn en dit waardeer ik erg.

*Wat vindt u van de producten die tot nu toe geleverd zijn?*

Ik weet dat er bij marketing eerst veel onderzoek nodig is. Al het onderzoek heb ik bekeken en wij hebben hier zeker wat aan. Verder was het handig dat hun schoolopdrachten zelfs een meerwaarde voor ons hadden. Een omgevingsanalyse geeft ons bijvoorbeeld ook weer een duidelijk beeld. De ontwikkelde enquête is bijna niks aan gewijzigd door de directie. Dit vind ik mooi om te zien. Komend blok zullen ze meer de werkvloer op en ik zit hier totaal niet over in. Dit gaat goed komen.

*Heeft u tips voor Thialda?*

De grootste tip is dat ze misschien wel iets meer op de voorgrond kan treden. Tijdens mijn gesprekken met haar kan ik zien dat ze goede ideeën heeft en dat ze weet waar ze het over heeft, maar dat dit er op de een of andere manier niet helemaal uit komt.

*Kunt u aangeven welke competenties Thialda het meest heeft gebruikt bij deze stage en of hij zich hierin ontwikkeld heeft?*

*SGM 11 en SGM 16 zijn hoofdzakelijk de grootste competenties waar aan wordt gewerkt door de vier studenten. Hier zijn ze alle vier dan ook goed mee bezig.*

***Doelstelling van het team:***

Een geïmplementeerd en innovatief product afleveren/inbrengen bij My HealthClub Leeuwarden.  
  
*Specifiek*: My HealthClub Leeuwarden (Zaailand) is één van de zes vestigingen in Nederland. Wanneer er een idee bedacht wordt, moet dit idee goedgekeurd worden door de managers van alle My HeathClubs en door de directie van My HealthClub. De studenten willen graag een product ontwikkelen of een innovatief idee bedenken wat goedgekeurd wordt door de directie en de managers van My HealthClub. Als het goedgekeurd is hopen de studenten dat het idee of het product geïmplementeerd wordt bij de zes My HealthClubs in Nederland.   
  
*Meetbaar*: Wanneer het idee of het product goedgekeurd en geïmplementeerd is bij de zes My HealthClubs in Nederland is het doel van de studenten behaald. Dit kan dus duidelijk gemeten worden.  
  
*Acceptabel:* De vier studenten die stage lopen bij My HealthClub Leeuwarden zorgen voor de uitvoering van de producten en voor innovatieve ideeën. Wanneer de producten en de ideeën goedgekeurd zijn door de directie en de managers, zorgt de directie voor de verdere afhandeling en afwerking van de producten of de ideeën. De directie zorgt dat de producten gemaakt worden en/of dat de ideeën uitgevoerd worden.  
  
*Realistisch*: Het is de vraag of de producten en de ideeën die de studenten bedenken uitgevoerd kunnen worden, want de ideeën moeten door zes verschillende My HealthClub ketens goedgekeurd worden. De ideeën moeten ook goedgekeurd worden door de directie. De idee wordt hierdoor dus niet snel goedgekeurd, omdat er ontzettend veel verschillende controlerende factoren zijn. Wanneer een idee is goedgekeurd bij de ene club, moet dit ook bij de ander, namelijk omdat het uiterlijk van de My HealthClubs hetzelfde moeten zijn voor de ogen van de klanten.  
  
*Tijd:* De stage begon 11 februari 2015 voor de vier studenten. Vanaf dit moment werd er een start gemaakt met de opdrachten en innovatieve ideeën. Deze stage duurt een half jaar. De opdrachten die de studenten willen afleveren aan de directie en de managers worden binnen dit half jaar afgeleverd. De studenten gaan er vanuit dat de opdrachten en de ideeën niet direct goedgekeurd zullen worden, omdat de opdrachten door een strenge en goede directie goedgekeurd moeten worden. Daarom zorgen de studenten dat de opdrachten en ideeën al eerder opgestuurd worden, zodat er wanneer dit niet goedgekeurd is nog veranderingen plaats kunnen vinden.

***Individuele doelstellingen binnen het team:***

David:

* Beter plannen en me hier ook daadwerkelijk aan houden.
* Meer diepgang in mijn argumentatie.

Marit:

* Meer de taken uit hadden geven, anderen ook de leiding laten nemen.
* Meer nevenactiviteiten doen, zelf hier ook actie in nemen.
* Planning maken en me hier aan houden.

Almer:

* Minder snel in de stress schieten wanneer ik opdrachten krijg.
* Rustiger worden, iets serieuzer te werk gaan.
* De leiding durven nemen, meer op de voorgrond aanwezig zijn.

Thialda:

* Sneller akkoord gaan met ideeën van anderen.
* Eerder beginnen met het maken van verslagen.

# 13. Nawoord

De studenten hebben afgelopen blok stage gelopen bij My HealthClub Leeuwarden. Dit is nog niet erg goed bevallen, omdat de studenten vooral aan het werk zijn gegaan in onderzoek doen. Aankomend blok gaan de studenten de vloer op om een enquête af te nemen onder de klanten van My HealthClub Leeuwarden.

De studenten kijken erg naar het aankomende blok uit.  
  
Wij, Thialda de Boer, Almer Hietkamp, David Meijer en Marit Hullen willen Raymond van Wasbeek en Rudi van der Burg bedanken voor de informatie die de studenten gekregen hebben.   
De studenten willen ook Jan-Willem Bruining en Hiske Wiggers bedanken voor de informatie die de studenten in de lessen hebben gekregen.  
  
De studenten wensen u veel leesplezier.  
  
David Meijer, Thialda de Boer, Almer Hietkamp en Marit Hullen

# 14. Bibliografie

7smodel. (2015). *7smodel*. Opgehaald van 7smodel: http://7smodel.nl

Beech. J, Chadwick. S. (2012). Sportmanagement. Pearson.

Burg, R. v. (2015, Maart 4). (D. Meijer, Interviewer)

Burg, R. v. (2015, Februari 11). Organisatie beschrijving. (M. Hullen, Interviewer)

Buurtmonitor. (2013). *Gemeente Leeuwarden*. Opgeroepen op februari 12, 2015, van Buurtmonitor: http://leeuwarden.buurtmonitor.nl/

Buurtmonitor. (2015). *Gemeente Leeuwarden*. Opgeroepen op Februari 12, 2015, van Buurtmonitor: http://leeuwarden.buurtmonitor.nl/

Capital of water technology. (2015). *Capitalofwatertechnology*. Opgeroepen op Februari 2015, 2015, van Capitalofwatertechnology.nl: http://capitalofwatertechnology.nl/

Danny Oosterveer. (2014, December 18). *Social Media in Nederland*. Opgeroepen op Februari 12, 2015, van Marketingfacts: http://www.marketingfacts.nl/berichten/social-media-in-nederland-eind-2014

Fit!vak. (2015, januari 1). *Fit!vak*. Opgeroepen op februari 15, 2015, van Fit!val: http://fitvak.com/

*Gemeente Leeuwarden*. (2012). Opgeroepen op Februari 12, 2015, van Buurtmonitor: http://leeuwarden.buurtmonitor.nl/

Harting, E. (2006). *Projectmatig creëren 2.0.* Scriptum.

interne analyse. (z.d.). Opgehaald van http://www.interne-analyse.nl/

LMCG. (2012, Oktober 9). *De fitnessbranche: trends en ontwikkelingen*. Opgeroepen op Februari 11, 2015, van fitmagazine: http://www.fitmagazine.nu/de-fitnessbranche-trends-ontwikkelingen/

My HealthClub. (2015). Opgehaald van http://www.myhealthclub.nl/leeuwarden/groepslessen/lesrooster/

Myhealthclub. (2015). Opgehaald van http://www.myhealthclub.nl/leeuwarden/onze-visie/

NEVI. (2015). *NEVI*. Opgehaald van NEVI: https://www.nevi.nl/sites/default/files/kennisdocument/ORG-LEID-vra-002-bl.pdf

Regiofitness. (2015). Opgehaald van http://www.fitnessleeuwarden.nl/?page=3&radius=10

*Samen werken aan sport en bewegen in de gemeente Leeuwarden*. (2012). Opgeroepen op februari 2015, 11, van Leeuwarden.nl: http://www.leeuwarden.nl/sites/leeuwarden.nl/files/images/beleidsnota\_sport\_samen\_werken\_aan\_sport\_en\_bewegen\_in\_de\_gemeente\_leeuwarden\_-\_2012-2016\_0.pdf

viewture.wordpress. (2012). *Wat zijn de ontwikkelingen in de stad Leeuwarden=*. Opgeroepen op Februari 12, 2015, van viewture.wordpress.com: https://viewture.wordpress.com/research/wat-zijn-de-ontwikkelingen-in-de-stad-leeuwarden/

# 15. Bijlagen

Hieronder twee links waarin het financieel verslag van My HealthClub staat van de maand februari.

<https://www.dropbox.com/s/skw0eh0yu97602y/Kalverdijkje%20-%20resultaat%202015.xlsx?dl=0>

<https://www.dropbox.com/s/0noaqcyz3ug5d5d/Zaailand%20-%20resultaat%202015.xlsx?dl=0>

De enquête die de studenten hebben gemaakt en die de studenten volgend blok gaan afnemen onder de klanten staat hieronder.

