

Stageverslag KeepFit



Keep Fit Joure
Hobbe van Baardtstraat 6a
8501 CX Joure
t. 0513-417566 / 417074
e. info@keepfit-joure.nl

Studenten: Jan, Bas, Jurjen en Mick, klas 2L.

Docente/SLB: Karin Pepping.

Stagebegeleider: Hinke Wierda.

Datum: 12 november 2014

Managementsamenvatting

De stage bij Keepfit in Joure begon met een probleemstelling, namelijk het onderzoeken en verwerkelijken van een buitenfitness park voor Keepfit. Er zijn weinig kaders gesteld, alles is mogelijk op gebied van creativiteit en innovatie. Echter, het mag niet te veel kosten en het moet in verloop van tijd winstgevend worden. Naast de uitwerking van dit concept is het vanuit school verplicht om een organisatie diagnose te stellen. De organisatie diagnose bestaat uit een interne analyse en een externe analyse. In de interne analyse, ook wel macro omgeving, is er gebruik gemaakt van het 7S-model van McKinsey en het BLIM-model. Uit deze modellen komen sterktes en zwaktes. Op meso schaal is er gebruik gemaakt van het 5 krachten model van Porter en een stakeholders analyse. Als laatste een externe analyse, ook wel micro omgeving, die bestaat uit het DESTEP model. Uit de externe analyse concludeert men de kansen en bedreigingen. Vervolgens zijn de sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen tegen elkaar afgewogen om te controleren of er belangrijke kansen zijn die aangepakt kunnen worden of juist bedreigingen die ontweken kunnen worden. Dit noemt men ook wel de SWOT-analyse (Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats).

De interne analyse gaf een aantal duidelijke sterktes. Het bedrijf is financieel gezond met een duidelijke MVDS (Missie, Visie, Doelstellingen en Strategie), er is veel saamenhorigheid, variatie in lessen, unieke acties op feestdagen en krachtige individuele ondersteuning voor klanten. Ook zijn er enkele zwaktes opgevallen, zo is het bestuur erg klein aangezien er maar een persoon alle taken uitvoert. Daarnaast is er weinig inloop aan nieuwe klanten, weinig focus op fitness en Keepfit is in de middag gesloten.

De externe analyse heeft een aantal kansen en bedreigingen vertoont. Het zou een voordeel kunnen hebben als Keepfit haar verzorgingsgebied (ook wel bereik) vergroot; Joure is een relatief klein dorp en dit zorgt voor weinig nieuwe klanten. Ook zou Keepfit kunnen inspelen op JOGG (project Jongeren Op Gezond Gewicht), naast goede publiciteit is hier ook de mogelijkheid voor subsidies. Het terugbrengen van fossiele brandstoffen kan de positionering van het bedrijf veranderen, milieu bewust is een zeer hot topic. Als laatste het realiseren van een buitenfitness park, dit is nog niet eerder aangelegd in Joure en is misschien wel een gat in de markt. Tevens zijn er verschillende bedreigingen die naar voren kwamen. Zo wil de gemeente geen subsidie uitkeren vanwege de betreffende duurzaamheid. Ook daalt het leerlingenaantal in de gemeente, studenten verhuizen naar grotere steden en er is geen duidelijk marktverschil voor de klanten.

Door deze verschillende sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen te confronteren in een confrontatiematrix, ook wel SWOT analyse, te zetten, komen de beste adviezen naar voren. De belangrijkste vier adviezen die meegegeven kunnen worden zijn het inspelen op het JOGG project, de focus meer op fitness leggen, in de middag ook open zijn en het realiseren van het buitenfitness park. Door in te spelen op het JOGG project krijgt het bedrijf Keepfit positieve publiciteit en maakt het kans op een subsidie vanuit de overheid. Het inspelen kan door middel van bepaalde groepslessen voor de jongeren alleen, tevens een mooie manier om een maatschappelijke rol te vervullen. De klanten komen vaak alleen voor groepslessen, daarom is het tweede advies om meer focus te leggen op fitness zelf. Het wordt aangeraden om fitness begeleiders rond te laten lopen voor advies en stimulatie om zelf te fitnessen. Als er meer focus komt op fitness is het ook verstandig om tussen de middag de deuren te openen, mits de focus op fitness aanslaat kan de omzet verhoogd worden door open te zijn in de middag. Na de implementatie van deze adviezen kan het buitenfitnesspark worden gerealiseerd. Dit vrij unieke concept wordt steeds verder uitgewerkt en zou een stevig positief effect kunnen hebben op de omzet van Keepfit. Het advies is om het stageteam van Keepfit het concept uit te laten werken op verschillende wijzen en vervolgens een keuze te maken in wat er door ontwikkeld moet worden.

Voorwoord

Wij hebben met veel inzet aan dit verslag gewerkt en we hebben veel inzicht in het bedrijf KeepFit gekregen. Het was interessant om uit te zoeken hoe het bedrijf loopt, wat ze te bieden hebben en hoe de omgeving is. Het echte werk volgt natuurlijk pas na dit verslag, dan komt de ontwikkeling van een nieuw buitenfitnesspark voorop te staan.

Graag willen wij in het bijzonder Hinke Wierda bedanken, zonder wie wij dit verslag niet tot stand hadden kunnen brengen.

Veel plezier met lezen,

Jan, Jurjen, Bas en Mick.

Contents

Managementsamenvatting	2
Voorwoord	3
Inleiding	6
Interne analyse	7
Organisatiebeschrijving	7
Geschiedenis	7
MVDS	7
BLIM	9
Inkomsten	10
Organogram	10
Verzorgingsgebied	10
Externe analyse	11
DESTEP-analyse	11
5-krachtenmodel van Porter	15
Concurrentie- en stakeholdersanalyse	17
SWOT analyse	18
Sterktes	18
Zwaktes	18
Kansen	18
Bedreigingen	19
Confrontatiematrix	19
Adviezen en implementatieplannen	19
Advies 1: Inspelen op het JOGG	19
Advies 2: Meer focus op fitness	20
Advies 3: Het bedrijf 's middags open stellen	20
Advies 4: Het buitenfitnesspark realiseren	20
Conclusie	21
Referenties	22
Bijlagen	23
Individuele bijdrage en leermomenten Jan Hielkema	23
Individuele bijdrage en leermomenten Bas van Engelen	24
Individuele bijdrage en leermomenten Jurjen Paques	25
Individuele bijdrage en leermomenten Mick Bolland	26

Logboek Jan Hielkema	27
Logboek Bas van Engelen	28
Logboek Jurjen Paques	29
Logboek Mick Bolland	30
Projectcontract.....	31

Inleiding

In het tweede jaar van de studie Sport, Gezondheid en Management (SGM) is het noodzakelijk een langdurige stage te lopen bij een bepaald bedrijf. Het is de bedoeling een organisatie diagnose op te stellen voor het bedrijf Keepfit te Joure en daarnaast een buitenfitness concept uit te werken. De diagnose bestaat uit een interne analyse (BLIM en 7S – model), een stakeholders-/concurrentieanalyse en een externe analyse. Deze onderzoeken leveren sterktes, zwaktes, kansen en bedreiging van en voor het bedrijf Keepfit op. Vervolgens zullen deze resultaten met elkaar geconfronteerd worden om in een SWOT analyse een duidelijke diagnose te stellen. Ook worden er op basis van deze diagnose bepaalde adviezen met implementatie plan gevormd voor Keepfit. Onderstaand onderzoeksproces is voltooid in het eerste blok van jaar 2 van de studie SGM.

Interne analyse

Organisatiebeschrijving

In de organisatiebeschrijving worden een aantal onderdelen betreffende de organisatie van KeepFit te Joure besproken. Hieronder vallen onder andere de geschiedenis van KeepFit en de MVDS (Missie, Visie, Doelstelling en Strategie), met andere woorden: hoe is KeepFit ontstaan en wat willen ze? Verder valt hieronder hoe KeepFit er tegenwoordig uitziet, wat ze zoal ondernemen en hoe ze in het huidige economische klimaat staan.

Geschiedenis

KeepFit is opgezet door Hinke Wierda. Voordat KeepFit bestond was Hinke een instructrice die voornamelijk groepslessen gaf. Deze groepslessen gaf ze door het Noorden van Nederland, vooral Groningen en Friesland worden hiermee bedoeld.

Ze reisde hiervoor elke dag naar diverse plaatsen af om groepslessen bij bestaande fitnesscentra en sportscholen te verzorgen, groepslessen waarvoor de desbetreffende centra nog geen goede instructeurs hadden.

Na enige tijd deed zich de mogelijkheid voor om in Joure een bedrijfspand te huren en om hier zelf groepslessen aan te gaan bieden. In eerste instantie wilde ze dit niet doen en heeft ze tegen de bedrijven gezegd waar ze lessen verzorgde dat ze graag opslag wilde. Nadat hier door deze bedrijven niet bijster positief op werd gereageerd en een opslag er naar alle waarschijnlijkheid niet in zat, besloot ze om het bedrijfspand dan toch maar te huren.

Destijds bevatte dit pand één zaal voor groepslessen, meer was het niet. De zaken bleken echter wel goed te lopen, goed genoeg om uit te kunnen breiden en er meer ruimte bij te trekken, de accommodatie te vergroten.

Tegenwoordig beschikt KeepFit over twee zalen. Een groepszaal en een fitnesszaal. Tevens beschikt KeepFit over kleedkamers, zowel voor de mannen als voor de vrouwen. Ook is er een bar waar men na afloop nog even gezellig een kopje koffie of thee kan drinken en de lessen of andere activiteiten kan bespreken. Daarnaast is er nog een kantoorruimte, hier kunnen persoonlijke details besproken worden en kunnen gezondheidstesten af worden genomen.

MVDS

De MVDS is eigenlijk een beschrijving van wat het bedrijf is, kortom, de identificatie van het bedrijf. Hierbij komen allerlei verschillende punten kijken, zoals: Waar het bedrijf heen wil, hoe ze dit gaan bereiken en welke strategieën het bedrijf toe gaat passen

Missie: De missie van het bedrijf wil zeggen waarom het bedrijf bestaat, wat de essentie van het bedrijf is. KeepFit bestaat eigenlijk omdat ze klanten graag groepslessen in een sociale omgeving aan willen bieden. De core business van KeepFit bestaat dan ook uit voornamelijk de groepslessen. Het tweede punt van aandacht is hier de sociale omgeving. Men wil graag dat de klant de omgeving ook als een prettige, sociale omgeving ervaart, een omgeving waar iedereen elkaar persoonlijk kent en waar men ook voor de gezelligheid komt.

Visie: De visie wil eigenlijk zeggen waar het bedrijf heen wil, die stip op de horizon bereikt tracht te worden. Waar de eigenaar van KeepFit graag heen wil is bij het huidige bedrijf een iets groter klantenbestand, daar ze de afgelopen jaren nog wel een lichte afname in de hoeveelheid klanten hebben gezien. Met andere woorden: een stimulans bij de klanten creëren om ervoor te zorgen dat de klanten blijven en er ook meer nieuwe klanten binnen komen.

Doelstelling: Een bedrijf kan meerdere doelstellingen hebben, in tegenstelling tot de missies en visies waar er gebruikelijk per bedrijf maar één van zijn. KeepFit heeft de volgende doelstellingen:

- Het aantrekken van meer nieuwe leden.
- Het verkleinen van de terugloop van bestaande klanten.
- Het ontwikkelen van een nieuw buitenfitnesspark.

Strategie: Om deze doelstellingen waar te maken zijn er natuurlijk ook strategieën nodig. Elke doelstelling heeft één of meerdere strategie(en).

Voor het aantrekken van nieuwe leden, en dus sales, zijn er de volgende strategieën bedacht:

- Het bedrijf laagdrempelig houden. Voor slechts €9,95 kan je bij KeepFit al sporten. Dit is als er wordt gesproken over maandelijkse lasten voor een fitnesscentrum erg laag en lijkt dus interessant voor de omgeving.
- Bestaande klanten mogen een plus one meenemen. Dit is voor zowel de klant als het (potentiële) nieuwe lid erg leuk en wekt ook direct het gevoel dat KeepFit een gezellige omgeving is. Is dus in overeenstemming met de missie

Voor het punt 'Het verkleinen van de terugloop van bestaande klanten' (dit is retentie) zijn er de volgende strategieën aanwezig:

- Het zorgen voor een schone omgeving. Iedereen vindt een schone omgeving prettig. Sommige bedrijven slagen hier goed in, anderen wat minder. KeepFit weet dit vrij goed te doen, aan de hand van observaties is te zien dat het bedrijf er over het algemeen piekfijn uit ziet.
- Het hebben van leuke, originele acties. KeepFit stopt tijdens de Sinterklaasperiode bijvoorbeeld chocolaatjes in de schoenen van klanten. Volgens Hinke zelf is deze chocola niet te eten, maar de klanten vinden dit wel leuk. Het maakt toch weer dat het bedrijf een leuke, warme, gezellig uitstraling krijgt en klanten waarderen dat ontzettend.

Tot slot is er nog het punt 'Het ontwikkelen van een nieuw buitenfitnesspark'. KeepFit wil graag een buitenfitnesspark erbij, het is de bedoeling dat dit een bedrijf op zich wordt, maar wel onder leiding van KeepFit. Hier is nog geen duidelijke strategie voor, maar deze wordt nog ontwikkeld. Op het moment zijn vier studenten van de Hanzehogeschool te Groningen bezig met het ontwikkelen van een conceptueel plan om dit buitenfitnesspark te kunnen realiseren.

BLIM

BLIM is een middel om te kijken naar het bestaansrecht van een bedrijf, de inrichting en het management ervan en de leefbaarheid van het bedrijf. Elke letter van BLIM heeft een betekenis, deze zijn als volgt: De B staat voor bestaansrecht, de L staat voor leefbaarheid, de I staat voor inrichting en de M staat voor management. Hieronder bij elk punt een toelichting van wat hiermee bedoeld wordt en hoe het bedrijf zich verhoudt tot deze termen.

Bestaansrecht: Het bestaansrecht wordt beïnvloed door een buiten de organisatie liggende groep mensen die bereid is materiële en immateriële hulp aan de organisatie te verstrekken. Dat wil zeggen: er moeten voldoende leden zijn en er moeten voldoende behulpzame vrijwilligers zijn. Dit geldt echter voor een vereniging, KeepFit is commercieel. Het bestaansrecht wordt bij KeepFit, in tegenstelling tot verenigingen, bepaald door de volgende factoren:

- Voldoende financiële middelen. Het bedrijf mag geen verlies draaien en moet in staat zijn de werknemers te betalen. Dit is bij KeepFit het geval.
- Het bedrijf moet over voldoende betalende klanten beschikken. Ook dit is het geval.
- Het bedrijf moet beschikken over voldoende capabele instructeurs/instructrices.

Leefbaarheid: Als er wordt gesproken over leefbaarheid heeft men het over de activiteit van leden, de participatie ervan en of er ook nieuwe leden binnen komen. KeepFit heeft de afgelopen jaren een lichte daling in het aantal leden gezien, echter de afgelopen twee jaar is dit aantal weer een beetje toegenomen. Daarnaast participeert een groot deel van de leden actief. Men wordt ook voornamelijk gedwongen door vrienden en medesporters in de sociale setting van dit bedrijf. Daarnaast is vrijwel iedereen zeer tevreden over de gezellige, ontspannen sfeer die er hangt.

Inrichting: Met de inrichting wordt bedoeld de materiële en immateriële zaken waarover een bedrijf beschikt. KeepFit beschikt over de volgende materiële onderdelen:

- Een bar.
- Twee kleedkamers.
- Een kantoorruimte.
- Een zaal voor groepslessen.
- Een fitnesszaal.
- Sanitaire voorzieningen.

Daarnaast beschikken ze over de volgende immateriële onderdelen:

- Groepslessen.
- Zowel individuele ondersteuning als ondersteuning per groep.
- Instructeurs voor diverse disciplines betreffende sport.
- Het afnemen van gezondheidstesten.
- Het kunnen maken en toepassen van persoonlijke trainingsschema's.

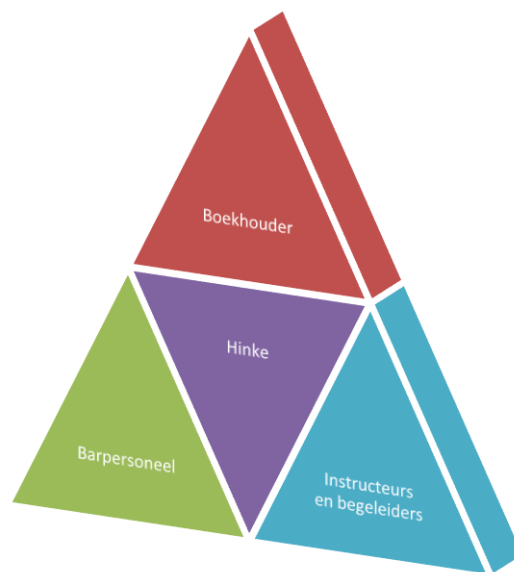
Management: Het management wil zeggen uit hoeveel leden het management bestaat en wat de taken van deze personen zijn. KeepFit heeft maar één bestuurslid, het is een eenmanszaak. Er is echter wel een externe partij die de boekhouding verzorgt, maar voor de rest regelt Hinke alles zelf.

Inkomsten

De inkomsten van het bedrijf worden allen gehaald uit de klanten, met andere woorden: de verkoop van abonnementen. Er zijn geen verdere inkomsten zoals subsidies of sponsors.

Organogram

In onderstaande afbeelding is het organogram van KeepFit weergegeven. Hinke is de manager en geeft leiding aan iedereen. Zij staat hierom centraal in de afbeelding aangezien elke tak aan haar verantwoording aflegt. Aan elke weerskant van de centrale piramide bevindt zich een aparte tak. Elke tak wordt aangestuurd door Hinke zelf, er zijn geen afdelingsmanagers. De organisatiestructuur is dus vrij klein.



Afbeelding 1: Het organogram van KeepFit.

Verzorgingsgebied

Het bereik van KeepFit is vrij klein, dat wil zeggen: Bijna alle klanten komen uit de omgeving, op slechts drie personen na. Wel komt er vanuit de omgeving een grote diversiteit aan klanten bij KeepFit. Er komen gezinnen, kinderen, jongeren, personen met grote verschillen in inkomen en personen van verschillende etnische groepen.

Externe analyse

DESTEP-analyse

Binnen de DESTEP wordt er veel gebruik gemaakt van de gemeente Skarsterlân terwijl dit niet meer de gemeente is waar Joure onder valt. Dat is namelijk de gemeente De Friese Meren. Maar aangezien De Friese Meren pas sinds 1 januari 2014 bestaat is er gebruik gemaakt van de gemeente waar Joure eerst onder viel, de gemeente Skarsterlân. Dit aangezien er weinig informatie over De Friese Meren te vinden is door het nog maar korte bestaan van de gemeente.

Demografisch

Bij de demografische gegevens is er gebruik gemaakt van De Friese Meren maar ook van de gemeenten waaruit De Friese meren is ontstaan. Hierin is dus de bijdrage van de gemeenten te vinden die nu samen De Friese Meren vormen. Hierbij is het totale van deze gemeenten het aantal van De Friese Meren.

Bevolking	2000	2010	2020	2030
Gaasterlân-Sleat	10.115	10.260	10.185	10.080
Lemsterland	12.610	13.705	14.570	15.295
Skarsterlân	26.635	27.290	27.540	27.615
De Friese Meren	49.360	51.250	52.300	52.990
Fryslân	624.500	646.305	655.205	655.490

Bevolking	'00-'10	'10-'20	'20-'30
Gaasterlân-Sleat	145	-75	-105
Lemsterland	1.095	865	725
Skarsterlân	655	250	75
De Friese Meren	1.890	1.050	690
Fryslân	21.805	8.900	285

Tabel 1: Ontwikkeling van de bevolking, 2000-2030, index 2000 = 100

- De gemeente waar Joure nu onder valt is enorm gestegen qua omvang en inwonersaantal vergeleken met de oude gemeente waar Joure onder viel. Dit zou een voordeel op kunnen leveren voor Keep Fit met betrekking tot eventuele nieuwe leden en het uitbreiden van het verzorgingsgebied.
- De Friese Meren krijgt in de toekomst een groei van het aantal inwoners. Dit zou ervoor kunnen zorgen dat er in de toekomst meer potentiële leden te vinden zijn.
- De Friese Meren is een samenvoeging van drie oude gemeenten, hierdoor zullen veel inwoners in het oude deel blijven sporten en minder snel ergens anders in de nieuwe gemeente.

Economisch

	Skarsterlân	Friesland	Nederland
Totale bevolking	27,1	26,2	29,6
Mannen	34,7	33,1	37,6
Vrouwen	18,3	18,5	21,0
25 tot 35 jaar	27,1	26,3	29,9
35 tot 45 jaar	31,8	30,4	35,8
45 tot 55 jaar	34,4	32,6	37,1
55 tot 65 jaar	32,2	31,8	34,8

Tabel 2: Personen met 52 weken inkomen, gemiddeld persoonlijk inkomen in 1 000 euro, 2008*1)

	Skarsterlân	Friesland	Nederland
Totaal particuliere huishoudens	23,5	21,9	23,9
Eenpersoonshuishoudens	19,5	18,4	20,2
Meerpersoonshuishoudens	24,9	23,6	25,6
Eigen woning	25,7	24,6	27,6
Huurwoning	18,4	17,1	18,5
Inkomen uit arbeid	23,0	22,2	24,9
Inkomen uit eigen onderneming	33,0	30,4	32,2
Overdrachtsinkomen	19,5	18,4	19,3

Tabel 3: Particuliere huishoudens met inkomen, gemiddeld gestandaardiseerd inkomen in 1 000 euro, 2008*1)

+ Het gemiddelde inkomen ligt in de gemeente hoger dan in de provincie. Veel inwoners zullen de mogelijkheid hebben om aan sportbeoefening te doen.

Sociaal-cultureel

	Schooljaar 2010-2011	Schooljaar 2020-2021	Ontwikkeling
Gaasterlân-Sleat	980	840	-14%
Lemsterland	1.450	1.400	-4%
Skarsterlân	2.860	2.560	-10%
Totaal	5.290	4.800	-9%

Tabel 4: Leerlingen primair onderwijs, prognose

	Skarsterlân	Friesland	Nederland
Basisonderwijs	2.864	62.195	1.534.362
Speciaal basisonderwijs	-	2.038	42.835
Speciale scholen	-	2.357	68.765

Tabel 5: Leerlingen primair onderwijs per gemeente waar de hoofdvesting staat, 2010/'11*

	Skarsterlân	Friesland	Nederland
Voortgezet onderwijs	1.729	38.067	939.629
Beroepsopleidende leerweg	797	18.640	358.184
Beroepsbegeleidende leerweg	255	5.864	172.174
Hoger beroepsonderwijs (vol-/deeltijd)	546	18.326	416.934
Wetenschappelijk onderwijs (vol-/deeltijd)	87	2.254	241.686

Tabel 6: Leerlingen voortgezet onderwijs/middelbaar beroepsonderwijs en studenten hoger onderwijs per woongemeente, 2010/'11*

- + Veel kinderen in het basisonderwijs in de gemeente, een doelgroep waar de gemeente in wil investeren binnen de sport. Hierin investeren biedt kans op subsidies.
- Veel jongeren in het hoger beroepsonderwijs zullen niet in de gemeente studeren en daardoor minder tijd over hebben om in de gemeente te sporten. Daarnaast kunnen jongeren uit de gemeente wegtrekken en naar de stad verhuizen waar de studie gevolgd wordt.
- Daling aantal leerlingen primair onderwijs in de gemeente

Technologisch

Zonnepanelen op gymzalen en sporthal

In juni 2013 zijn drie gymzalen en een sporthal in de gemeente voorzien van zonnepanelen. In de sporthal staat een display zodat iedereen ziet hoeveel energie is opgewekt en hoeveel er wordt gebruikt.

Op alle drie de gymlokalen zijn ongeveer 16 panelen geplaatst. De panelen zorgen samen voor een opwekking van minimaal 3200 kWh. Sporthal Doniahal aan de Dobbeleane 15 te St. Nicolaasga is voorzien van 168 zonnepanelen die samen een opwekking genereren van minimaal 40.000 kWh.

Waarom?

In de duurzaamheidsvisie 2013-2030 van De Friese Meren heeft de gemeente de ambitie geformuleerd om in 2030 op haar grondgebied onafhankelijk te zijn van fossiele brandstoffen. Deze investering in zonnepanelen op 3 gymzalen en een sporthal is een stapje op weg naar deze onafhankelijkheid.

Voor wie:

- Gymlokaal aan de Streek 97 te St. Johannesga.
- Gymlokaal aan de Wyckelerweg 172a te Sloten.
- Gymlokaal de Twilling aan de Herenweg 101 te Echten.
- Sporthal Doniahal aan de Dobbeleane 15 te St. Nicolaasga.

Wie doet mee:

- Gemeente De Friese Meren.
- De beheerders van de sporthal en gymzalen.
- De sporters.

Looptijd:

- Plaatsing van de panelen in juni 2013.
- De panelen zorgen 25 jaar voor de opwekking van energie.

+ Gemeente wil in de toekomst onafhankelijk worden van fossiele brandstoffen. Mocht Keepfit hierin meegaan, biedt dat de kans op hulp en ondersteuning van de gemeente. Daarnaast kan het een positief effect hebben op het imago van Keepfit dat men zich bezig houdt met duurzaamheid.

- Vergt een eigen investering

Ecologisch

Tabel 7: Bodemgebruik, 2008 naar gemeentelijke en provinciale indeling 2010

	ha	Rel.1)	ha	Rel.1)	ha	Rel.1)
Verkeesterrein	567	3,1	8.618	2,6	117.149	3,5
Bebouwd terrein	811	4,4	16.987	5,1	344.874	10,2
Semi-bebouwd terrein	242	1,3	3.093	0,9	51.391	1,5
Recreatieterrein	301	1,6	4.989	1,5	97.659	2,9
Agrarisch terrein	15.671	84,6	261.199	78,2	2.275.827	67,5
Bos en open natuurlijk terrein	933	5,0	39.110	11,7	485003	14,4

Tabel 7: Bodemgebruik, 2008 naar gemeentelijke en provinciale indeling 2010

+ Er is van de oppervlakte van de gemeente procentueel meer hectare recreatieterrein vergeleken met de Provincie.

- Maar een klein deel van de totale oppervlakte in land bestaat uit recreatieterrein

Politiek-juridisch

Fracties van De Friese Meren
FNP De Fryske Marren
CDA De Friese Meren
PvdA De Fryske Marren
VVD De Friese Meren
ChristenUnie De Fryske Marren
D66 De Friese Meren
NCPN De Friese Meren
GroenLinks De Friese Meren
NPP De Friese Meren

+ Veel partijen vinden sport belangrijk en hebben het op de agenda staan. Er is dus aandacht voor sport bij de gemeente.

- Bij de meeste partijen ligt de focus bij sport op de jongeren. De meeste partijen willen ervoor zorgen dat jongeren gaan sporten en daarmee fit en gezond worden, en daarnaast ook hangjongeren van de straat houden. Hier worden subsidiegelden ook op gericht.

5-krachtenmodel van Porter

Elk bedrijf heeft te maken met concurrentie. Om goed in de markt te blijven staan of om een groter marktaandeel te krijgen is het belangrijk om te weten wat de concurrentie doet en wat er door het bedrijf wel en niet gedaan moet worden om dit voor elkaar te krijgen.

De huidige concurrenten van Keepfit zijn: bewegingsstudio Bodypulse, Gymnasion en Sporza. Uit tabel 8 kan opgemaakt worden dat het Gymnasion in Joure de marktleider is met een ruime voorsprong op het aantal leden. Dit komt mede door de zwemlessen voor kinderen die de andere sportcentra niet aanbieden. Hoewel alle vier sportscholen zijn, ligt de focus bij elke fitnesscentrum toch net even anders. Zo ligt bij Keepfit de focus op de groepslessen, bij Bodypulse op de fitness, bij Sporza op de lage prijs en de fitness en bij Gymnasion op de uitgebreidheid van een abonnement doordat je ook kunt zwemmen, de sauna in kunt en gratis koffie en thee hebt. Maar hier is de prijs dan ook naar.

Naam	Aantal leden (+/-)	Contributie / Prijs
Bewegingscentrum Body Pulse.	650	€33, - p.m. onbeperkt
Gymnasion Joure.	1600	€21 voor studenten, andere abonnementen vanaf €40
Sporza Joure.		€24,75 p.m.

Tabel 8: Concurrenten

Substituten

Als elk bedrijf precies hetzelfde doet is het erg lastig om overeind te blijven. Het is daarom belangrijk om dingen anders aan te pakken dan de concurrent. Om dingen anders te doen is het belangrijk om te weten wat voor producten/diensten de concurrenten aanbieden. Tussen veel bedrijven is echter wel overlap te zien. Deze overlap (hetzelfde product/dienst dus) worden substituten genoemd. Ook zijn er producten/diensten die iets extra's toevoegen aan een bestaand product van een concurrent. Deze producten/diensten worden complementaire goederen genoemd.

Echter kunnen de groepslessen wel als complementair gezien worden maar dat is per persoon afhankelijk of dit als vervangend wordt gezien of als betere toevoeging. Bij Gymnasion kun je echter ook nog zwemmen wat dus een complementair goed is (het voegt iets toe).

Aanbod Bodypulse	Aanbod Sporza	Aanbod Gymnasion	pilates	yoga
Kickboxing	spinning	zwemmen	x-press workout	
Indoor cycling	fitness	aquafitness	kung fu	
Bodyfit		milan	tai chi	
Zumba		grit	loopgroep	
Piloxing		body combat	sh'bam	
Fitness		body balance	body pump	

Afnemers

Het woord afnemers kan ook geïnterpreteerd worden als klanten. Het zijn de mensen die een product of dienst kopen, om er vervolgens gebruik van te maken. De afnemers leveren daarmee inkomsten aan het bedrijf in ruil voor een product.

Keepfit heeft ongeveer 600 afnemers in het klantenbestand staan die actief lid zijn van het fitness bedrijf. Er zijn nog meerdere gegevens van ex-klanten, deze worden bewaard als prospects (dit zijn mogelijke klanten voor in de toekomst). Binnen Keepfit bestaan er verschillende abonnementen voor lidmaatschap. Dit betekent dat niet elke klant evenveel inkomsten oplevert en ook niet evenveel verbruikt. Men kan er voor kiezen om enkel fitness te doen bij Keepfit, daarnaast bestaat de mogelijkheid voor groepslessen en personal training. Abonnementen worden hierop afgestemd en afnemers worden geacht de bestaande abonnementen te 'kopen'. Er is dus geen sprake van individuele prijzen en klanten hebben dus in een collectief koopcontract. Een collectief koopcontract houdt in dat een bepaalde doelgroep hetzelfde betaalt voor hetzelfde product of dienst.

Keepfit is compleet afhankelijk van de inkomsten van afnemers aangezien er verder geen subsidies gebruikt worden door het bedrijf. De afnemers zijn echter niet afhankelijk van het bedrijf zelf, in Joure zijn meerdere fitness centra waar afnemers naar toe kunnen voor een soortgelijk product. Het is dus aan Keepfit om afnemers te behouden om inkomsten te genereren, dit wil Keepfit bereiken door middel van Unique Selling Points en een goed retentie beleid.

Leveranciers

Leveranciers zijn belangrijk voor de uiteindelijke prijs want hoe hoger de kosten van de leveranciers hoe hoger de kosten van het eindproduct. Nu is het zo dat aanbieders van diensten minder afhankelijk zijn van leveranciers omdat er zelf een dienst gegenereerd wordt. Echter zal een fitnesszaal wel voorzien moeten worden van apparatuur en moet er betaald worden voor de Les Mills lessenpakketten maar dit is al toegelicht in de stakeholderanalyse.

Nieuwe Toetreders

Met nieuwe toetreders wordt er bedoeld op organisaties die op dezelfde markt een gelijk of soortgelijk product aanbieden en daarmee een risico vormen voor jouw organisatie. Nu zijn er al vier andere fitness centra in Joure te vinden, deze leveren allemaal een soortgelijk product als Keepfit. Daarmee kan men stellen dat de markt voor nieuwe toetreders verzadigd is. Het is enorm lastig om nu als nieuwe toetreder in Joure te komen met een fitness bedrijf. Er komen veel kosten bij kijken om een fitness organisatie te vestigen, om nog niet eens te spreken over het genereren van klanten. Veel mensen in Joure zijn al voorzien wat betreft fitness organisatie en er zal geen vraag zijn naar meer aanbod in de fitness branche. Echter, waar wel op gelet moet worden zijn soortgelijke organisaties die op dit moment geen fitness aanbieden maar dit wel kunnen gaan doen. Denk hierbij aan het lokale subtropische zwembad van Joure, ze hebben een wellness met sauna en zouden zomaar kunnen beslissen om een fitness onderdeel aan te leggen. Het probleem dat ontstaat, is dat het zwembad al veel vaste klanten heeft, deze bestaande klanten van het zwembad zouden ook klanten kunnen zijn van Keepfit. Dit betekent dat als het zwembad een fitness onderdeel opent, er misschien wel klanten weggaan bij Keepfit.

Concurrentie- en stakeholdersanalyse

Een stakeholder is een persoon of instelling dat enig belang heeft bij Keepfit. Dit belang kan zowel positief als negatief zijn. Een concurrent heeft bijvoorbeeld een negatief belang bij Keepfit terwijl een lid of leverancier een positief belang heeft bij Keepfit.

Leden

Keepfit heeft belang bij leden omdat de leden de grootste bron van inkomsten zijn. Zij sluiten de abonnementen af en kopen consumpties. Maar ook de leden hebben belang bij Keepfit omdat zij hier hun gewenste groepslessen/afvalcursussen/persoonlijke begeleiding krijgen. Het is belangrijk goed in te blijven spelen op de wensen van de klanten om zo de bron van inkomsten zo hoog mogelijk te laten blijven.

Leveranciers

Leveranciers hebben een positief belang bij Keepfit omdat Keepfit spullen van hen aanschaft. De leveranciers van de fitness apparaten is Lifefitness, Keepfit heeft echter ook belang bij Lifefitness want wanneer er bijvoorbeeld een loopband kapot is, komt iemand van Lifefitness deze repareren. Een andere leverancier van een fitness product is Les Mills. Les Mills levert het programma en de muziek voor de les GRIT. Keepfit heeft hier belang bij omdat zij dan deze les mogen aanbieden en Les Mills verdient hier weer geld aan. De leveranciers voor sportdrinkjes, koffie, etc. zijn minder interessant omdat hier geen grote hoeveelheden van verbruikt worden en er dus relatief weinig geld in om gaat. Ook zijn hier zeer veel aanbieders voor dus zou er gemakkelijk geswitcht kunnen worden.

SWOT analyse

In de SWOT-analyse worden alle sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen ten opzichte van KeepFit tegenover elkaar gezet. Dit gebeurt met behulp van een confrontatiematrix. Aan de hand van deze confrontatiematrix kunnen er aanbevelingen richting KeepFit worden gegeven om de positie van deze te versterken. De sterktes en zwaktes zijn opgemaakt vanuit de interne analyse en de kansen en bedreigingen zijn opgemaakt vanuit de externe analyse.

Sterktes

Onder dit kopje staan de sterktes van KeepFit beschreven. Met sterktes word bedoeld de sterke punten binnen het fitnesscentrum.

- Het bedrijf is financieel gezond. Dat wil zeggen: Ze maken geen verlies.
- Er heerst een groot samenhorigheidsgevoel binnen het fitnesscentrum.
- Er is een grote variatie aan beschikbare lessen (er is een groot aanbod met vee diversiteit).
- Het bedrijf beschikt over een duidelijke MVDS (missie, visie, doelstelling en strategie).
- Er zijn unieke acties met betrekking tot de klanten, zoals het stoppen van chocolade in de schoenen van klanten tijdens Sinterklaas.
- Er is individuele ondersteuning voor elke klant beschikbaar, het is niet alleen maar sporten.

Zwaktes

Onder zwaktes wordt verstaan zwakke punten binnen het bedrijf, punten die wellicht verbeterd kunnen worden om het bedrijf effectiever te kunnen maken.

- Het bestuur is klein, één persoon doet alle taken. Het ideale bestuur bestaat uit drie tot vijf leden zodat taken efficiënt en effectief verdeeld kunnen worden.
- Het bedrijf is niet open in de middag.
- Er is een lage inloop aan nieuwe klanten.
- Er is een lage focus op fitness binnen het bedrijf.
- Leden komen alleen uit de directe omgeving.

Kansen

Onder kansen wordt verstaan de ontwikkelingen waarop KeepFit kan inspelen om zo een grotere inloop aan nieuwe leden te genereren.

- Het verzorgingsgebied (bereik) vergroten.
- Het JOGG (Jongeren Op Gezond Gewicht) introduceren, hierdoor maakt het bedrijf kans op subsidie.
- Het buitenfitnesspark realiseren en openbaar maken voor onder andere de politie en de brandweer, ook hierdoor maak het bedrijf kans op subsidie.
- Geen gebruik maken van fossiele brandstoffen, hierdoor wordt het bedrijf aantrekkelijker voor (potentiële) klanten die waarde hechten aan het milieu.

Bedreigingen

Onder bedreigingen wordt verstaan factoren die een mogelijke negatieve invloed op het bedrijf kunnen hebben.

- De gemeente wil mogelijk geen volledige input geven betreffende duurzaamheid.
- Er is een zichtbare daling in het aantal leerlingen in de gemeente.
- Studenten verhuizen naar andere steden.
- Er is geen duidelijk marktverschil zichtbaar voor de klant.

Confrontatiematrix

In de confrontatiematrix staan alle sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen tegenover elkaar gezet. 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. De cijfers 1 binnen de matrix betekenen totaal niet belangrijk en de cijfers 5 betekenen zeer belangrijk.

		Kansen				Bedreigingen			
		Verzorgingsgebied vergroten	JOGG	Ontwikkeling park	Groene brandstof	Weinig leerlingen	Geen studenten	Laag marktverschil	Geen subsidie
Sterktes	Samenhangsgevoel	3	2	2	1	2	1	3	2
	Financieel gezond	1	3	3	2	1	2	2	1
	Veelzijdig aanbod	2	3	3	3	3	3	1	3
	Duidelijke MVDS	2	4	4	4	2	3	3	4
	Individuele ondersteuning	2	3	3	2	2	2	4	3
Zwaktes	Klein bestuur	3	4	1	3	2	2	3	4
	Gesloten in de middag	5	3	1	3	3	2	2	2
	Lage inloop nieuwe klanten	3	2	2	3	3	2	3	3
	Lage focus fitness	5	2	4	2	3	2	4	2
	Klein verzorgingsgebied	5	5	5	5	3	3	2	3

Tabel 9: Confrontatiematrix met betrekking tot KeepFit.

Adviezen en implementatieplannen

Onder de adviezen en implementatie wordt eigenlijk verstaan wat er aan het bedrijf wordt aanbevolen en hoe ze deze aanbeveling het beste uit kunnen voeren.

Advies 1: Inspelen op het JOGG

Waarom: Door in te spelen op het JOGG maakt het bedrijf kans op subsidies vanuit de overheid.

Hoe: KeepFit zou fitness en lessen voor alleen jongeren aan kunnen bieden, gericht op het verkrijgen en/of behouden van een gezond gewicht. Hierdoor ziet de gemeente dat KeepFit een gezonde jeugd stimuleert en dus een maatschappelijke rol vervult. Men maakt hierdoor aanspraak op subsidies om dit vanuit het bedrijf beter te kunnen doen. Ook wordt hiermee de naamsbekendheid van KeepFit vergroot.

Advies 2: Meer focus op fitness

Waarom: De klanten zijn er voornamelijk voor de groepslessen. KeepFit zou zich extra op de fitness kunnen richten om het bedrijf aantrekkelijker te maken voor een grotere groep mensen.

Hoe: Begeleiders aanstellen voor bij de fitness, iedereen die aan fitness doet meer aandacht en meer persoonlijke begeleiding geven. Dit maakt dat het fitnessgedeelte van KeepFit aantrekkelijker wordt voor de bestaande klant wat tevens een positieve invloed kan hebben op de inloop van nieuwe klanten.

Advies 3: Het bedrijf 's middags open stellen

Waarom: 's Middags is KeepFit dicht. Er kan meer omzet worden gegenereerd door de deuren ook in deze uren open te zetten.

Hoe: In deze uren de personal trainers de ruimte geven om hun gang te gaan. Zo kunnen klanten die expliciet hebben gevraagd om begeleiding in een vrij rustige omgeving geholpen worden. Tevens zou men een fysiotherapeut of sportmasseur in deze middaguren kunnen laten komen. Hiermee wordt het aanbod vergroot en wordt het bedrijf ook weer aantrekkelijker voor (potentiële) leden.

Advies 4: Het buitenfitnesspark realiseren

Waarom: Door het buitenfitnesspark te realiseren kan er aanspraak worden gemaakt op subsidie vanuit de overheid. Dit omdat men het park open kan stellen voor bijvoorbeeld de brandweer, de politie en het leger. Zo vervul je net zoals bij advies 1 weer een maatschappelijke functie, genereer je daarnaast naamsbekendheid en vergroot je je verzorgingsgebied.

Hoe: Allereerst het concept voor het park volledig door de studenten uit laten werken en deze contact op laten nemen met de gemeente om te kijken wat er mogelijk is betreffende eventuele subsidies. Vervolgens kunnen er bouwplannen worden gemaakt voor een werkelijke realisatie. Het daadwerkelijke plan dient eind februari af te zijn.

Conclusie

De eerste conclusie die getrokken kan worden na het onderzoeken van het bedrijf is dat het bedrijf gezond is. Keepfit is financieel gezond, ze maken geen verlies. Daarnaast heeft Keepfit voldoende leden om het bestaansrecht te behouden. Keepfit heeft wel te maken gehad met een daling in het aantal leden maar dit heeft niet voor een gevaarlijke situatie gezorgd. Door deze punten is Keepfit een gezond bedrijf.

Een andere conclusie die getrokken kan worden is dat het ontwikkelen van een buitenfitnesspark kan leiden tot nieuwe positieve ontwikkelingen voor het bedrijf. Zo zou een buitenfitness park het verzorgingsgebied van het bedrijf kunnen vergroten, door iets nieuws aan te bieden wat bijna nergens anders te vinden is. Daarnaast kan Keepfit zich hiermee verder onderscheiden van de andere sportscholen in de buurt en de gemeente. Daarnaast kan Keepfit bepaalde zwakten van het bedrijf hiermee wegwerken en nog sterker worden als bedrijf.

De laatste conclusie die getrokken kan worden is dat Keepfit voordelen kan creëren door zich maatschappelijk actief op te stellen. Dit biedt de mogelijkheid tot subsidies van de gemeente. Maar daarnaast zorgt het ook voor een imagoverbetering wat kan leiden tot eventuele nieuwe leden en sponsors. Dit zijn dan weer allemaal punten waardoor Keepfit gezonder kan worden.

Referenties

Centraal Bureau voor Statistiek. (2011). *Gemeente op maat*. Opgeroepen op oktober 12, 2014, van Centraal Bureau voor Statistiek: <http://www.cbs.nl/NR/rdonlyres/1DD27991-650C-48F2-925E-2056BA769543/0/Skarsterlan.pdf>

Nijs, M. (2014, juni 7). *Outdoor Fitness Primeur In Scharsterbrug*. Opgeroepen op oktober 6, 2014, van Marren Nijs: <http://www.marrennijs.nl/Nieuws/outdoor-fitness-primeur-in-scharsterbrug>

Onbekend. (2010, juni 25). *Eerste interactieve outdoor fitness park geopend*. Opgeroepen op september 28, 2014, van Nijha: http://www.nijha.nl/nieuwsbericht/id=71/eerste_interactieve_outdoor_fitness_park_geopend/

Onbekend. (sd). *Gemeenteraad De Friese Meren Fracties*. Opgeroepen op oktober 12, 2014, van De Friese Meren: http://www.defriesemeren.nl/gemeenteraad/fracties_42317/

Onbekend. (sd). *Gemeenteraad De Friese Meren Raadsleden*. Opgeroepen op oktober 12, 2014, van De Friese Meren: http://www.defriesemeren.nl/gemeenteraad/raadsleden_42119/

Onbekend. (sd). *Logboek bij speeltoestellen*. Opgeroepen op oktober 27, 2014, van Nederlands Voedsel- en Warenautoriteit: <https://www.vwa.nl/onderwerpen/meest-bezocht-a-z/dossier/speeltoestellen/regels-beheren-speeltoestellen/logboek-bij-speeltoestellen>

Onbekend. (sd). *Zonnepanelen op gymzalen en sporthal*. Opgeroepen op oktober 19, 2014, van De Friese Meren: http://www.defriesemeren.nl/duurzaam/projecten_41915/item/zonnepanelen-op-gymzalen-en-sporthal_17987.html

Bijlagen

Individuele bijdrage en leermomenten Jan Hielkema

Individuele bijdrage:

- DESTEP.
- Informatie verzamelen over stormbanen en survivalbanen.
- Onderdelen van stormbanen en survivalbanen zoeken.
- Vergelijken gevonden onderdelen in kwaliteit en prijs.
- Gemeente informatie opzoeken (Subsidies, Regels betreffende survival en stormbanen, etc.).
- Geldbeheersing projectcontract.
- Fitnessonderdelen opzoeken.

Leermomenten:

Hoe vergelijk je verschillende onderdelen met elkaar.

Als ik eerst iets met elkaar zou moeten vergelijken dan keek ik eigenlijk altijd alleen naar de prijs van een onderdeel. Hierbij kwam dan altijd het goedkoopste naar voren. Maar ik heb tijdens de stage en het vergelijken van de verschillende onderdelen nu geleerd dat je echt naar meer moet kijken naar alleen de laagste prijs. Eerst moet er duidelijk vastgesteld worden waar een onderdeel aan moet voldoen. Wat voor omvang moet het hebben of wat moet het onderdeel kunnen verdragen. Dat soort vragen moet je jezelf gaan stellen en aan de hand daarvan kan je de verschillende onderdelen met elkaar vergelijken.

Opzoeken van informatie van de gemeente.

Van tevoren had ik geen idee hoe je eigenlijk informatie van de gemeente moest opzoeken. En in het begin had ik ook niet echt een idee hoe ik dat moest aanpakken, of het gewoon op internet te vinden zou zijn of dat je daarvoor echt een afspraak bij de gemeente zou moeten maken. Maar na eenmaal begonnen te zijn werd het als vrij snel duidelijk dat bijna alles via internet te vinden is. Op de website van de gemeente is over van alles informatie te vinden en daarnaast is er op de website de mogelijkheid om de gemeente te mailen met vragen.

Verder heb ik eigenlijk geen echte leermomenten ervaren. Ik heb mij veel bezig gehouden met het opzoeken van informatie over verschillende onderdelen. Ook heb ik mij bezig gehouden met de DESTEP, iets wat ik vorig jaar ook al een keer heb moeten doen. Hierdoor was het voor mij van tevoren al duidelijk wat er moest gebeuren en wat er verwacht werd.

Individuele bijdrage en leermomenten Bas van Engelen

Individuele bijdrage:

- Fieldresearch: Kazerne Assen, Scharsterbrug buiten fitness, Knype survivalbaan, Workout park Groningen.
- Deskresearch voor opdracht: Toestellen en constructies zoeken voor het concept van Keepfit, doelstelling verduidelijking, mogelijkheden bij de gemeente voor eventuele financiële steun uitgezocht, interview met eigenares van Keepfit.
- Interne analyse: 7S model van McKinsey uitgeschreven, meegewerkt aan het 5 krachten model van Porter, samen met team sterktes en zwaktes uitgewerkt.
- Overige: Schrijven van de managementsamenvatting, typen van algemeen verslag, bijhouden van eigen logboek en evaluatie, daarnaast gefunctioneerd als chauffeur.

Leermomenten:

Waar ik erg veel van heb geleerd is het uitzoeken van reglementen van de gemeente. Hier gaat erg veel tijd inzitten, zeker als het gaat om aanvragen van informatie of duidelijk maken wat je wilt bereiken. De gemeente heeft ongeveer 13 weken om te reageren op dergelijke aanvragen en daar maken ze ook gebruik van. Het eerste leermoment is dus op tijd beginnen, dit doe ik altijd al, echter met de gemeente heeft op tijd beginnen een nieuwe definitie gekregen. Toch is alles voorspoedig gelopen met de gemeente en hebben we alle benodigde informatie kunnen verkrijgen binnen de deadlines.

Daarnaast heb ik veel geleerd van het team zelf. De samenwerking was erg prettig, gezellig en relaxt. Door deze fijne sfeer hebben we heel weinig tot geen conflicten gehad. We werken met zijn allen aan een doel dat we ook allemaal leuk vinden. Voor het eerst hebben we een 'voeten op tafel overleg' ingevoerd dat een keer per week plaats vond. Met een hapje en een drankje de concepten doorspreken en meningen delen scheelt enorm voor het conflict oplossing later in het proces. We wisten elkaar mening en kijk op de zaak, zo is het makkelijker om wat te geven en te nemen in een team (althans voor mij). Het 'voeten op tafel overleg' wil ik er zeker in houden voor volgende projecten, de band die men creëert is buitengewoon goed voor het groepsproces.

Toen het concept aan ons werd overgedragen door Keepfit waren er geen duidelijke kaders. Het was niet duidelijk hoeveel geld er precies beschikbaar is, het maakt niet uit wat voor toestellen er komen zolang het maar gebruikt kan worden voor buiten fitness. Vaak vind ik het prettig als ik ruime kaders heb, een beetje out of the box denken gaat me erg goed af. Echter, deze keer waren er überhaupt nauwelijks kaders om te volgen. Dit gaf zo veel mogelijkheden dat het erg lastig was om te snappen wat er nu precies in het hoofd zit van de eigenares van Keepfit. Wat heeft zij in haar hoofd? Hoe ziet zij de toestellen en lessen voor haar? Ik heb erg veel geleerd door het luisteren naar de opdrachtgever, een soort van tussen de regels lezen maar dan met luisteren. Het proces van geen kaders naar een best wel duidelijk beeld krijgen was erg interessant om mee te maken.

Individuele bijdrage en leermomenten Jurjen Paques

Individuele bijdrage:

- Binnenhalen van stageadres.
- 5 krachtenmodel.
- Concurrentie.
- Contact met bedrijven over mogelijkheden vloeren.
- Uitzoeken materialen.
- Bestaande fitnessparken opzoeken.
- Uitzoeken mogelijkheden buitenfitness.
- Deel projectcontract.

Leermomenten:

Doordat ik zelf al werkzaam ben in de fitnessbranche wist ik al vrij veel van dit vakgebied. Wel heb ik geleerd dat al snel erg veel geld in om gaat en dat er enorm veel keuze en dus mogelijkheden zijn. Dit had ik toch lager geschat.

Ook nu je de concurrentie gaat analyseren zie je toch dat elke fitnesscentrum in Joure een net iets andere focus heeft terwijl je daar van te voren eigenlijk niet echt aan gedacht had.

Er zijn enorm veel mogelijkheden om een buitenfitnesspark op te zetten. Hiervoor is het eigenlijk wel noodzakelijk dat je vrij snel al keuzes gaat maken omdat er anders constant erg veel opties afgewogen moeten worden. Dit vind ik nog best lastig omdat elke keuze wel bepaalde voordelen heeft.

Individuele bijdrage en leermomenten Mick Bolland

Individuele bijdrage:

- Bijhouden van alle administratie.
- Samenvoegen van alle bestanden.
- Controleren op volledigheid.
- Interne analyse (organisatiebeschrijving, MVDS etc.).
- Foto's maken fieldresearch.
- Projectcontract in grote lijnen.
- Uitzoeken wat er in het toekomstige fitnesspark moet komen.
- Wet- en regelgeving betreffende buitenactiviteiten uitzoeken.
- SWOT-analyse en confrontatiematrix.

Leermomenten:

Ik vond het zelf een zeer leerzaam eerste blok. Het was weliswaar weer een soort POD (Preventieve Organisatie Diagnose) maar het geeft je toch weer meer inzicht in hoe je dit soort analyses uit moet voeren.

Tevens ben ik zeer tevreden over dit groepje, iedereen doet goed zijn best, al moet er soms wel even iemand worden aangespoord, ikzelf ook. Maar daar heeft iedereen wel eens last van.

Ik heb ook geleerd dat er een gigantische diversiteit bestaat aan indelingen en uitstralingen van al bestaande survivalbanen en buitenfitnessparken. De verschillen tussen deze kunnen echt gigantisch zijn, van een heel klein parkje dat niet zoveel voorstelt in Joure tot de gigantische survivalbaan op de militaire kazerne van Assen.

Ook heb ik beter leren plannen, het blijkt toch wel dat je voor zo'n opdracht voldoende vooruit moet kijken en voor jezelf deadlines moet stellen. Het helpt ontzettend wanneer iedereen zich gewoon aan een duidelijke volgorde houdt, dan hoeft ook niet alles ineens op het allerlaatste moment.

Naast al deze onderdelen zelf heb ik gemerkt dat het ook helpt om met het team buiten lessen en stage om iets te gaan doen, niet schoolgerelateerde activiteiten. Dit versterkt de onderlinge banden en de efficiëntie van de communicatie.

Logboek Jan Hielkema

Wanneer	Wat	Duur
16-9-2014	Gesprek met stagebegeleider. Informatie over de opdracht verkregen	1,5
9/17/2014	PvA, projectcontract, gedeelte externe analyse, opzet drive en logboeken	5,5
9/23/2014	Interview met Hinke, Aanpassingen TOP, Externe analyse, Voorbeelden onderzocht	6
9/24/2014	Extra informatie verzamelt, Fieldresearch: Buiten fitnesspark,	4
9/30/2014	Informatie verzamelen over stormbanen en survivalbanen, Fieldresearch: Survival in De Knype	5
10-1-2014	Gemeente informatie opzoeken,	3
10-7-2014	DESTEP, Fitnessonderdelen zoeken	5
10-8-2014	TOP verder uitbreiden, Projectcontract	3
10/14/2014	DESTEP, Fitnessonderdelen zoeken,	5
10/15/2014	Onderdelen Survivalbanen en stormbanen opzoeken. Dit met elkaar vergelijken	3
10/21/2014	Projectcontract, Stormbaan en survivalbaan onderdelen vergelijken/opzoeken	5
10/22/2014	DESTEP	3
10/28/2014	Begin maken met verslag,	5
10/29/2014	DESTEP, Verslag	3
11-4-2014	Verslag, DESTEP, Individuele reflectie	5
11-5-2014	Verslag, Logboek, Individuele reflectie	4

Logboek Bas van Engelen

Wanneer	Wat	Duur
16-9-2014	Gesprek met stagebegeleider. Informatie over de opdracht verkregen	1,5
9/17/2014	Werkdag bij Mick: plan van aanpak, project identificatie	5,5
9/23/2014	Interview met Hinke, Aanpassingen TOP, Interne Analyse, Voorbeelden onderzocht	6
9/24/2014	Stuk Fieldresearch, Desk research op de mogelijkheden	4
9/30/2014	Informatie opzoeken, stuk interne analyse	5
10-1-2014	Onderzoek naar de gemeente, bespreking mogelijkheden met groep	3,5
10-7-2014	Helpen bij een stuk Externe analyse, fitness toestellen onderzoek	5
10-8-2014	Project contract maken, feedback van de TOP besproken en aanpassen	3
10/14/2014	7S model uitgewerkt (interne analyse), Onderzoek op toestel prijzen	5
10/15/2014	Verschillende objecten uit survivalbanen vergelijken voor ons doeleinde	3
10/21/2014	Jurjen geholpen met een stukje 5 krachten model en stakeholder analyse	5
10/22/2014	Interne analyse afronden	3
10/28/2014	Begin maken met eindverslag van blok 2.1B	6
10/29/2014	Werken aan het eind verslag van stage	3
11-4-2014	Werken aan het eind verslag van stage	5
11-5-2014	Werken aan het eind verslag van stage	2
11-12-2014	individuele reflectie en feedback van groep, inleveren eindverslag	4

Logboek Jurjen Paques

Wanneer	Wat	Duur
16-9-2014	gesprek met stagebegeleider keepfit, afspraak gemaakt over kennismakingsgesprek voor het hele team	1,5
17-9-2014	gesprek met hele stageteam met stagebegeleider keepfit en informatie over de opdracht	5,5
23-9-2014	Interview met Hinke, Aanpassingen TOP, Externe analyse, Voorbeelden onderzocht	6
24-9-2014	Extra informatie verzamelt, Fieldresearch: Buiten fitnesspark,	5
30-9-2014	Informatie verzamelen over stormbanen en survivalbanen, Fieldresearch: Survival in De Knype	5
1-10-2014	mogelijkheden voor materialen onderzoeken	4
2-10-2014	field research buitenfitness Groningen	4
7-10-2014	mogelijkheden voor materialen onderzoeken	5
8-10-2014	TOP verder uitbreiden, Projectcontract	4
14-10-2014	mogelijkheden voor materialen onderzoeken	5
15-10-2014	mogelijkheden voor vloeren onderzoeken	4
21-10-2014	projectcontract	4
22-10-2014	interne analyse	5
28-10-2014	onderzoek en contact leggen met Fitness raw over deploymentbox	4
29-10-2014	onderzoek en contact leggen met Fitness raw over deploymentbox	4
4-11-2014	stageverslag	5
5-11-2014	stageverslag	4
12-11-2014	stageverslag	

Logboek Mick Bolland

Wanneer	Wat	Duur
16-9-2014	Gesprek met stagebegeleider. Informatie over de opdracht verkregen	1,5
9/17/2014	Werkdag bij mij: plan van aanpak, project identificatie	5,5
9/23/2014	Interview met Hinke, Aanpassingen TOP, Interne Analyse, Voorbeelden onderzocht	6
9/24/2014	Stuk Fieldresearch, Desk research op de mogelijkheden	4
9/30/2014	Projectcontract en interne analyse	5
10-1-2014	Onderzoek naar de gemeente, bespreking mogelijkheden met groep	3,5
10-7-2014	Fitness toestellen onderzoek	5
10-8-2014	Project contract maken	3
10/14/2014	Onderzoek gedaan naar toestellen	5
10/15/2014	Onderzoek gedaan naar wetgeving en regels betreffende buitencentra	3
10/21/2014	Bezig geweest met het totale verslag, indeling et cetera	5
10/22/2014	Interne analyse afronden	3
10/28/2014	Begin maken met eindverslag van blok 2.1B	6
10/29/2014	Werken aan het eind verslag van stage	3
11-4-2014	Werken aan het eind verslag van stage	5
11-5-2014	Werken aan het eind verslag van stage	2
11-12-2014	individuele reflectie en feedback van groep, inleveren eindverslag	4

Projectcontract



Keep Fit Joure
Hobbe van Baerdtsstraat 6a
8501 CX Joure
t. 0513-417566 / 417074
e. info@keepfit-joure.nl

Studenten: Jan, Bas, Jurjen en Mick, klas 2L.

Docente/SLB: Karin Pepping.

Stagebegeleider: Hinke Wierda.

Dit document bevat de arbeidsovereenkomst tussen Jurjen Paques, Bas van Engelen, Jan Hielkema, Mick Bolland en KeepFit te Joure. De arbeidsovereenkomst betreft een uitleg van activiteiten die er door de vier studenten ondernomen zal worden en het rapporteren van deze genoemde activiteiten en alles wat hierbij van toepassing is.

Onderstaande onderdelen maken onderdeel uit van deze overeenkomst:

Identiteit (1)

- Jurjen Paques, tweedejaars SGM aan de Hanzehogeschool Groningen. Woonachtig te Joure, heeft ervaring met het geven van training. Jurjen geeft zelf Bootcamp lessen en lessen met de TRX. Daarnaast doet hij zelf aan fitness. Al met al kan men zeggen dat hij veel ervaring in het fitnessleven heeft.
- Jan Hielkema, tweedejaars SGM aan de Hanzehogeschool Groningen. Woonachtig te Heerenveen, doet zelf in zijn vrije tijd aan voetbal. Verder is Jan als het gaat om werken in groepen voornamelijk een groepswerker. Jan is een gedreven persoon die veel werk gedaan krijgt.
- Bas van Engelen, tweedejaars SGM aan de Hanzehogeschool Groningen. Woonachtig te Groningen, is een fanatiek longboarder. Bas wordt gesponsord door Gravity Supplies, een bedrijf dat voornamelijk is gericht op skaten. Bas is ondernemend en kan goed doorwerken.
- Mick Bolland, tweedejaars SGM aan de Hanzehogeschool Groningen. Woonachtig te Groningen, slackliner, ervaren met het geven van dansles in de disciplines stijldansen en salsa (basis 1). Hij heeft ervaring met het organiseren van evenementen.
- Keep Fit te Joure, onder leiding van Hinke Wierda. KeepFit is een kleine fitnesscentrum. Op deze fitnesscentrum biedt men zowel groepslessen, personal training als individuele fitness aan. De klanten komen voornamelijk uit de omgeving van de fitnesscentrum, met een straal van circa tien kilometer. Hinke is zelf begonnen met op diverse plaatsen lesgeven. Ze reisde zelf het Noorden af om mogelijke plekken hiervoor te vinden (instelling die behoeftes hadden specifieke lessen). Uiteindelijk heeft er zich de kans voorgedaan om zelf een pand te kunnen huren. Dit betrof één zaal. Over de jaren heen is dit ene zaaltje uitgegroeid tot een zeer goed lopend bedrijf met meerdere zalen. Nu wil ze graag de volgende stap zetten en beginnen aan een buitenfitnesspark.

In de bijlage zit nog een onderdeel van een document waarin wordt beschreven wie welke rol in het team vervult aan de hand van BELBIN. Tevens kan hier ook gezien worden in welke fase dit team zich bevindt en wat online testresultaten waren. Dit stuk komt uit een document dat door de studenten zelf geschreven is voor het vak CMV.

Inleiding (2)

De stage is vanuit de opleiding (Sport, Gezondheid en Management aan de Hanzehogeschool te Groningen) opgezet. Bij deze stage wordt er allereerst in het eerste blok een analyse van het bedrijf gemaakt. Het betreft hier een interne en een externe analyse, gevolgd door een SWOT-analyse (Strengths, Weaknesses, Opportunities en Threats).

In het tweede blok zal een concept worden ontwikkeld voor een nieuw buitenfitnesspark. Hiervoor zal er onderzoek worden gedaan naar kosten van materialen en hoe deze het beste in te delen. Tevens moet er worden uitgezocht welke vergunningen er hiervoor nodig zijn. Daarnaast moet er samen met de gemeente worden gekeken of er mogelijke samenwerkingsverbanden mogelijk zijn. Dit project dient aan het einde van blok twee klaar te zijn.

Projectdefinitie (3)

Aanleiding

Fitnesscentrum KeepFit te Joure wil ontzettend graag een buitenfitnesspark opzetten. Vanuit de fitnesscentrum leeft de gedachte dat buitenfitness de toekomst zal gaan worden. Aan het projectteam om uit te zoeken of het mogelijk is en hoe dit het beste te bereiken is. Kortom, een concept en een uiteindelijk plan van aanpak hoe dit buitenfitnesspark het beste te realiseren valt.

Taakverdeling

Onderling is in het projectteam een taakverdeling gemaakt, dit is zodat men weet op welke taak het beste gefocust kan worden. De eerste periode van deze stage betreft de analyse van het bedrijf. Onderstaand staat een korte taakomschrijving per teamlid.

- Interne analyse: Mick en Bas.
- Externe analyse: Jan en Jurjen.
- SWOT-analyse: Jan en Bas.
- Contact met het stagebedrijf: Jurjen.
- Rapportage (in verslagvorm) bedrijfsanalyse: Mick.

Voor de tweede periode van deze stage staat het daadwerkelijke concept voor het buitenfitnesspark op de planning. Ook hiervoor is een taakomschrijving gemaakt (onderstaand).

- Contact met de gemeente: Mick.
- Contact met het stagebedrijf: Jurjen.
- Wet- en regelgeving omtrent de buitenfitness: Jan en Bas.
- Uitzoeken materialen en kosten van deze: Mick en Jurjen.
- Fieldresearch (bekijken buitenfitnessparken en stormbanen): Jan, Bas, Mick en Jurjen.
- Rapportage (in verslagvorm): Mick.

Uitdaging

De stage is uitgebreid en interessant. Met uitgebreid wordt hier bedoeld dat er veel aspecten bekeken moeten worden, zoals onder andere het uitzoeken van kosten en de diverse wetten en regels die op dit buitenfitnesspark van toepassing zullen zijn. Er zullen gesprekken met de gemeente moeten komen wegens mogelijke subsidies. Tevens zal er moeten worden gekeken naar de materialen die nodig zullen zijn en waarom nou juist die bepaalde materialen wel of niet. Het uitzoeken van al deze benodigdheden en het uitvoeren van alle onderzoeken is zeer interessant en hier hoopt het team veel ontwikkeling in door te maken.

Doelstelling

Het doel van deze stage is om aan het einde van de tweede periode een plan te hebben ontwikkeld waar stagebedrijf KeepFit mee uit de voeten kan. Dat wil zeggen: een plan dat zij direct kunnen gebruiken om een buitenfitnesspark neer te zetten.

Afbakening projectresultaat

Het projectteam is allen betrokken bij het maken van het concept, niet bij de daadwerkelijke bouw ervan. Het project wordt naar tevredenheid afgesloten wanneer:

- Hinke Wierda, de eigenaar van KeepFit tevreden is met het gemaakte plan voor het buitenfitnesspark.
- Wanneer het gemaakte plan zo uitvoerig is gemaakt dat er in principe direct met de bouw van het buitenfitnesspark gestart kan worden.

Effecten van het projectresultaat

Het gewenste effect dat bereikt tracht te worden is om meer leden/klanten naar het fitnesscentrum toe te trekken. Met meer leden/klanten worden meerdere doelgroepen bedoeld. Tevens wordt er verwacht dat de gemeente mee zal willen werken daar KeepFit het buitenfitnesspark open zal willen stellen voor onder andere de brandweer en militaire oefeningen. Er wordt dus een grote diversiteit aan doelgroepen verwacht.

Tevens hopen wij dat hiermee fitnesscentrum KeepFit nog bekender wordt, zodat het fitnesscentrum nog meer naamsbekendheid krijgt.

Gebruikers van het projectresultaat

De directe gebruiker van het projectresultaat zal zijn Hinke Wierda, eigenaresse van fitnesscentrum KeepFit. Zij zal dit project gebruiken voor een nieuw buitenfitnesspark dat fitness en crossfit aanbiedt.

Indirect zullen bestaande leden van de fitnesscentrum gebruik gaan maken van het buitenfitnesspark zodra deze er staat. Dit geldt ook voor de al eerder genoemde brandweer en militairen. Het buitenfitnesspark wordt een bedrijf op zich, bestaande klanten kunnen niet direct gebruik maken van de faciliteit.

Randvoorwaarden

Randvoorwaarden voor dit stageproject zijn:

- Het project moet binnen een halfjaar zijn afgerond.
- De gewenste locatie voor het buitenfitnesspark bevindt zich op gemeentegrond (kruising aan de Vegelingsweg en Leeuwarderweg te Joure) of op een stuk grond naast tuincentrum Gerberosa (dit stuk grond is van tuincentrum Gerberosa).
- Het buitenfitnesspark moet voor meerdere doelgroepen toegankelijk zijn.
- Het buitenfitnesspark moet een stoer (ruig) karakter hebben.

Relatie tot andere projecten

Dit stageproject staat niet in relatie met door de studenten eerder uitgevoerde projecten en ook is er bij KeepFit niet eerder een vergelijkbaar project uitgevoerd

Fasering en activiteitenplan (4)

De stage bestaat uit twee fases. Fase 1 (de bedrijfsanalyse) en Fase 2 (het maken van het concept voor het nieuwe buitenfitnesspark).

Bij Fase 1 (einddatum is 12 november) horen de volgende activiteiten:

- Het maken van een interne analyse van fitnesscentrum KeepFit.
- Het maken van een externe analyse.
- Het maken van een SWOT-analyse en een confrontatiematrix.
- Het opstellen van een verslag met daarin de bevindingen van deze analyses.

Bij fase 2 (einddatum nog onbekend) horen de volgende activiteiten:

- Wet- en regelgeving omtrent buitenfitnessparken en survivalbanen uitzoeken.
- Uitzoeken welke materialen er gebruikt zullen moeten worden en wat de kosten van de materialen en het neerzetten ervan zijn.
- Het contact opnemen met de gemeente waarin Joure valt om te kijken of er mogelijke aanspraken op subsidies zijn.
- Het doen van fieldresearch, hiermee wordt bedoeld het bezoeken van bestaande buitenfitnessparken en survivalbanen.
- Het houden van interviews met survivalbaan- en buitenfitnessparkeigenaren.
- Het uitbrengen van een verslag met het definitieve plan van aanpak voor het nieuwe buitenfitnesspark van fitnesscentrum KeepFit.

- Het tussentijds overleggen met Hinke om te kijken of ze tot dusver tevreden is met het resultaat.

Tijdbeheersing (5)

Aan het einde van het eerste blok zal fase 1 zijn afgerond. Ook zal al in het eerste blok gestart zijn met fase 2. Aan het einde van het tweede blok is het de bedoeling om fase 2 te hebben afgerond.

Geldbeheersing (6)

Het stageteam beschikt niet over een budget en vanuit KeepFit is er geen budget opgegeven wat er ter beschikking is. Naar verwachting zullen de kosten oplopen tot circa €25.000,-. Het is de bedoeling dat al met al de aanschafkosten en berekeningen, inclusief verkregen subsidies, onder dit bedrag blijven.

Kwaliteitsbeheersing (7)

Er zal bij het stagebedrijf een bedrijfsanalyse worden uitgevoerd. De resultaten van deze zullen enkel en alleen voor het projectteam, de stagebegeleider (Hinke) en de docenten zijn.

Daarnaast zullen er interviews worden afgenomen en zullen alle gegevens duidelijk in kaart worden gebracht zodat er daar geen fouten ontstaan. De interviews worden gehouden met Hinke, en de eigenaar van Hommes outdoor & adventure. Tevens wordt een interview afgenomen met Dirk Bolland (militair).

Voor de projectopdracht zal er regelmatig overleg plaats vinden met Hinke zodat zij op de hoogte is van wat het team doet en zodat het team weet of deze naar haar mening nog op de goede koers zit.

Ook zal het stageteam geregeld elkaars werk controleren om fouten te voorkomen en waar nodig elkaar te verbeteren om het beste eindresultaat te garanderen. Verder is er afgesproken om elkaar erop aan te spreken als het werk onder de maat is zodat er een stimulans ontstaat om het beste uit elk teamlid te halen.

Projectorganisatie (8)

De projectorganisatie zal volledig vanuit het projectteam geregeld worden. Hieronder vallen:

- Het maken van deadlines voor wanneer wat precies af moet zijn.
- Het beslissen wanneer het team ergens naartoe gaat voor fieldresearch.
- Het contact opnemen en overleggen met Hinke.
- Afspraken maken over wanneer het team aanwezig is bij stagebedrijf KeepFit of wanneer het team op een externe locatie aan de slag gaat.
- Het daadwerkelijk schrijven van het eindverslag.

Communicatie (9)

De communicatie tussen de teamleden zal verlopen door middel van telefonisch contact, mailcontact en vaste wekelijkse afspraken. Elke week is het team op de dinsdag op locatie. Tevens zal het team vaak elke woensdag bij één van de teamleden thuis aan het werk gaan.

Het contact met stagebedrijf KeepFit zal voornamelijk worden gedragen door Jurjen. Elk teamlid kan echter op elk gegeven moment contact opnemen met KeepFit daar iedereen de persoonlijke gegevens van eigenaar Hinke Wierda tot zijn beschikking heeft. Ook zal het team geregeld met Hinke aan tafel zitten om de nodige vragen te stellen en stand van zaken te bespreken.

Het contact met de opleiding aan de Hanzehogeschool zal verlopen middels de vaste lestijden, elke donderdagochtend om 08:30.

Risicoanalyse (10)

Mogelijke risico's die invloed op dit project kunnen hebben zijn als volgt:

- De gemeente die geen subsidie zal kunnen verstrekken.
- Het niet kunnen verkrijgen van de gewenste grond.
- Het te duur zijn, in het bijzonder de aanschaf van diverse materialen en vergunningen.
- Het niet kunnen verkrijgen van de gewenste grond.
- Het niet kunnen verkrijgen van de juiste vergunningen.
- Mogelijke onderlinge meningsverschillen tussen de teamleden.

Slot (11)

Er wordt een goede en positieve samenwerking verwacht. Dat wil zeggen: directe communicatie, naar elkaar luisteren en al het werk op deadlines af hebben. Er wordt vanuit het team van Hinke verwacht dat ze waar nodig feedback zal geven.

Vanuit Hinke wordt er van het stageteam verwacht om discreet met de verkregen gegevens om te gaan, daar deze een bedrijfsgeheim zijn.

Het team verwacht te leren om onderzoeken conform uit te voeren en op een duidelijke en overzichtelijke manier rapport uit te brengen.

Ondergetekenden: ·

Mick Bolland _____

Jan Hielkema _____

Jurjen Paques _____

Bas van Engelen _____

Hinke Wierda _____

Datum: _____

Bijlagen

Teamanalyse

In dit onderdeel wordt de analyse van het team besproken. Elk teamlid heeft individueel de BELBIN-test afgelegd, hierin zijn diverse rollen naar voren gekomen over het functioneren in groepen van de desbetreffende persoon.

Ten tweede is er de test genaamd 'The Winning Team', aan de hand van deze test kan gekeken worden naar hoe de groep naar eigen zeggen functioneert.

Tot slot is er nog het model van Jensen & Tuckman, dit model kan worden gehanteerd om te kijken naar het groepsproces. Van de Forming (vorming) tot aan de Performing (prestatie) waarna uiteindelijk Adjourning (opheffing) volgt. Zie hiervoor figuur 1.1, pagina 4.

BELBIN

De BELBIN-test is een test om te kijken naar wat voor types personen je in een groep hebt. Hiermee wordt bedoeld: hoe werken deze personen in een groep. Onderstaand staat in het kort welk(e) type(s) ieder lid van het team voornamelijk volgens deze test zou zijn.

Bas van Engelen: waarschuwer, voorzitter en bedrijfsman

Jan Hielkema: groepswerker, voorzitter

Mick Bolland: waarschuwer, onderzoeker en plant

Jurjen Paques: vormer, bedrijfsman

Na het bekijken van alle teamrollen die in dit team aanwezig zijn (zie bijlage 1.1 tot en met 1.7) is de conclusie getrokken dat dit team goed zou moeten zijn. Het zou namelijk zo moeten zijn dat er in een team diverse teamrollen voorkomen en bijvoorbeeld niet alleen maar voorzitters. Als er gekeken wordt naar hoeveel verschillende rollen er zijn, in totaal acht, dan bezit dit team maar liefst zeven van de acht rollen. Vrij divers. De enige rol die dit team niet als primaire rol bezit is de zorgdrager.

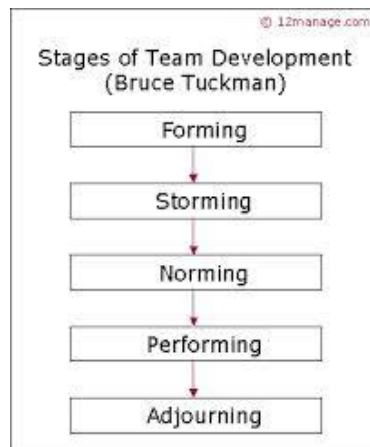
The Winning Team (TWT)

Dit team heeft samen het formulier genaamd The Winning Team ingevuld. Zie voor het ingevulde formulier bijlage 1.8.

In het winning team onderdeel hebben we een overall score van 2,8 uit de 4,0. De meeste lage scores komen van vragen als: Teamleden geven elkaar feedback en Teamleden passen zich flexibel aan. Deze lage scores hebben zijn expres opgegeven omdat elkaars functioneren nog niet exact bekend is.

Jensen & Tuckman

Het model van Jensen & Tuckman is vrij simpel uit te leggen, deze bedraagt vijf stappen. In onderstaande afbeelding zijn deze vijf stappen te zien, daaronder worden dan als volgt de betekenis van deze stappen en hoe deze op dit team van toepassing zijn.



Figuur 1.1, Model van Jensen & Tuckman

In bovengenoemde vijf stappen wordt eigenlijk in het kort een groepsproces beschreven, deze gaat als volgt:

Forming: In deze fase leren de groepsleden elkaar en de taak kennen.

Storming: In deze fase ontstaan er conflicten tussen de groepsleden, ze zetten zich tegen elkaar en de taak af.

Norming: Dit is de fase waarbij de leden weer bij elkaar komen, de leden beginnen individueel rollen aan te nemen en er worden regels opgesteld.

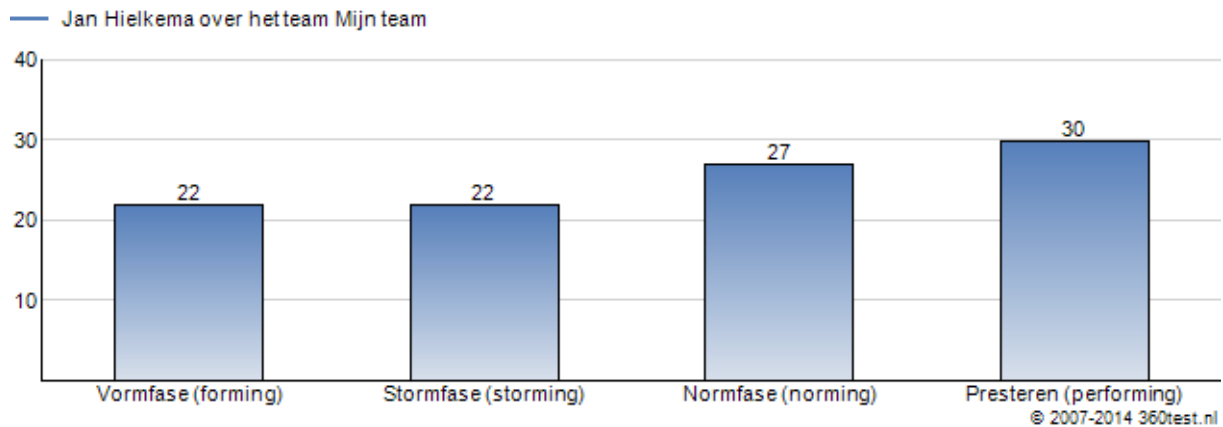
Performing: De groep stabiliseert, elk lid heeft zijn/haar rol aangenomen en accepteert deze. De groep werkt samen om succesvol de opdracht af te ronden.

Adjourning: In deze fase is de taak afgerond en splitst de groep zich (mogelijk) op.

Onder de teamleden leeft het idee dat deze zich in de 'norming' fase bevindt. Dit aangezien de communicatie wel strak verloopt, maar er nog geen hele duidelijke rolverdeling aanwezig is.

Tuckman test (360test.nl)

De Tuckman test is een test die de groep kan maken om te bepalen in welke categorie men zich bevindt in het Tuckman & Jensen model. In onderstaande afbeelding is de uitslag van het team te zien.



Figuur 1.2, uitslag Tuckman test 360test.nl

Volgens de Tuckman test op 360test.nl zitten wij als groep in de 'performing' fase.

Discussie eigen mening en Tuckman test

Volgens ons zelf bevindt het team zich in de 'storming' fase terwijl het team volgens de Tuckman test in de 'performing' fase zit. Als er wordt gekeken naar de Tuckman test is deze voornamelijk gebaseerd op communicatie en hoe deze verloopt. Daar er nog niet echt spanningen en conflicten zijn is het logisch dat deze daarom uitvalt op 'performing'. Vooralsnog is het team van mening dat de groep zich in de 'storming' fase daar er meer factoren zijn dan alleen een goed lopende communicatie.