



Grote Clubactie 2018: de feiten

267.000
lotenverkopers

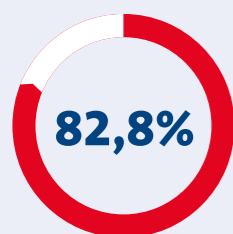


gingen op pad voor hun vereniging

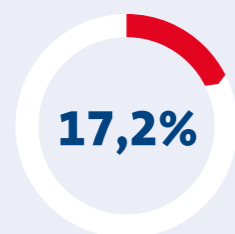


Meer dan **700**
clubs verkochten Superloten

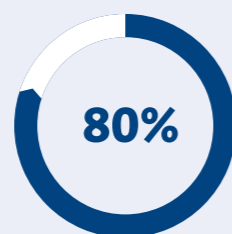
De deelnemende verenigingen zijn onder te verdelen in **98 verschillende** soorten clubs



82,8%
sportverenigingen deden mee



17,2%
cultuur- en hobbyverenigingen deden mee



80%
van de opbrengst ging naar de club

Deelnemende verenigingen

72%

verkocht loten via eenmalige machtiging

42%

maakte gebruik van meer dan één verkoopmethode



16.5% van de deelnemende clubs verkocht ook loten online

Er werd **€ 8.713.092,-** opgehaald door de deelnemende verenigingen



Gemiddeld aantal per club

Verkopers
52

Loten
562

5.169
clubs

namen deel aan de Grote Clubactie

Landelijk werden er **2.904.364** loten verkocht

Gemiddelde opbrengst per club

€ 1.686,-



Inhoud



1	Voorwoord	4
2	Missie, visie en motieven	5
3	Terugblik 2018	6
4	Organisatiestructuur	10
5	Financieel overzicht	12
6	Partners 2018	15
7	Bestuur en medewerkers	16
8	Focus 2019	22

1. Voorwoord

In 2018 stond de Grote Clubactie voor de 46^{ste} keer centraal bij duizenden verenigingen in de maanden september tot en met november. Als de grootste fondsenwervende actie voor amateur sport-, cultuur- en hobbyverenigingen van Nederland.

5.169 verenigingen namen deel aan de Grote Clubactie. 2,9 miljoen loten werden er verkocht en de gemiddelde opbrengst per vereniging was dit jaar weer hoger dan ooit. In de afgelopen drie jaar is de opbrengst zelfs met 22% gestegen. Samen met de SupportActie behaalden we een opbrengst van bijna € 11 miljoen voor het Nederlandse verenigingsleven.

Vitale verenigingen zijn de basis voor een gezonde samenleving. De Grote Clubactie bouwt mee aan een gezond verenigingsleven in Nederland, met als hoofddoel: clubondersteuning. Subsidies vanuit de overheid lopen terug en verenigingen worden gestimuleerd om zelf activiteiten te organiseren om extra inkomsten te genereren. Vanuit de deelnemende verenigingen hebben afgelopen jaar 267.000 lotenverkopers zich ingezet voor hun club.

2018 stond ook in het teken van een heroriëntatie op de toekomstige ontwikkeling van lotenverkoop door verenigingsleden. Een meer digitale aanpak met gebruikmaking van nieuwe technologie en betalingssystemen moet ertoe leiden dat de oeroude vorm van fondsenwerving; lotenverkoop, past in een hedendaags en toekomstig tijdperk. De keuzes die gemaakt zijn, worden komend jaar ontwikkeld en ingepast.

Met een enthousiast en energiek team blijven we werken aan onze dienstverlening voor het verenigingsleven om hen te helpen bij het ophalen van een 'gift' vanuit de samenleving. Hiermee kunnen clubs hun doelstellingen realiseren en het plezier in verenigingsdeelname voor het individu verder vergroten.

Frank Molkenboer

Algemeen Directeur Nationale Grote Clubactie



2. Missie, visie en motieven

De Grote Clubactie helpt verenigingen met het genereren van extra inkomsten, op een zo eenvoudig mogelijke manier met voldoende ondersteuning in de uitvoering. Een heldere missie verduidelijkt de rol van de Grote Clubactie aan de doelgroepen en de interne organisatie.

2.1 Onze missie

"De Grote Clubactie bouwt mee aan een gezond verenigingsleven in Nederland, omdat we geloven in de kracht en maatschappelijke waarde van vitale verenigingen. Met een loterij en ondersteunende voorzieningen helpen we verenigingen in sport, hobby en cultuur hun ledenparticipatie en hun financiële positie versterken."

2.2 Onze visie

Verenigingen spelen een belangrijke rol in onze samenleving. Die belangrijke rol ondersteunt de Grote Clubactie door de mogelijkheid te bieden om extra inkomsten te genereren met inzet van leden. Verenigingen hebben het moeilijk: tijd en geld zijn schaars door minder leden en minder fondsen. Tegelijkertijd zien we de hang naar verbondenheid, rondom een gemeenschappelijk gedeelde interesse. Daarin kunnen en zullen verenigingen een belangrijke rol blijven spelen en zien we de Grote Clubactie als een belangrijk hulpmiddel voor die verenigingen.

Onze missie en visie leveren de logische criteria voor ons handelen, die daarmee ook uitgangspunten in de keuze van investeringen, projecten en acties zijn:

- Is dit een stimulans voor kinderen?
- Helpt dit in de ondersteuning van verenigingen en hun vrijwilligers?
- Worden we er samen (intern en/of extern) sterker van?

2.3 Motieven

De Grote Clubactie bouwt mee aan een gezond verenigingsleven in Nederland, omdat we geloven in de kracht en maatschappelijke waarde van vitale verenigingen. Met een loterij en ondersteunende voorzieningen van de Grote Clubactie helpen we verenigingen in sport, cultuur en hobby hun ledenparticipatie en financiële positie versterken. Daarbij laten we ons leiden door drie motieven:

• Jong geleerd is oud ook nog doen

Als kinderen leren wat de meerwaarde van een vereniging is, is de kans groot dat zij later ook actief zijn in het verenigingsleven. Wij zoeken dan ook steeds naar manieren om kinderen actief in te zetten bij het realiseren van verenigingsdoelstellingen.

• Uit liefde voor de vereniging(en)

We doen een beroep op de vrijwilligers van verenigingen om uit liefde voor de club actie te ondernemen. Ook wij werken uit liefde voor de clubs, wat blijkt uit de hoge afdracht van de loterij aan de verenigingen (80%) en de wijze waarop wij omgaan met de wensen en behoeften van verenigingen.

• De kracht van samen

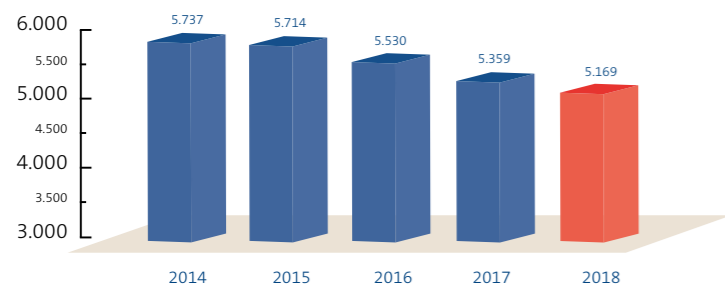
Verenigingen bestaan door de kracht van het samen doen, wij zien onszelf als verlengstuk van de verenigingen. Ook in onze samenwerking met partners zoeken we steeds de meerwaarde van en naar elkaar, zodat we samen werken aan een gezond verenigingsleven.



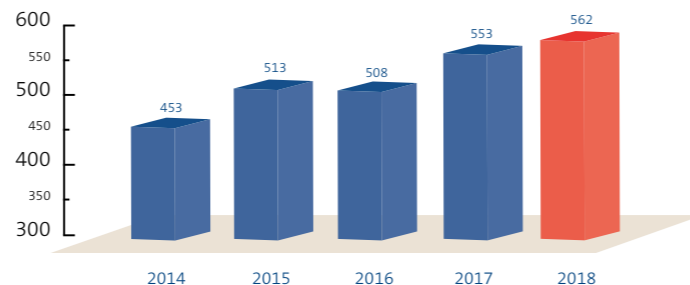
3. Terugblik 2018

De Grote Clubactie helpt verenigingen aan steeds meer opbrengsten voor hun club! Afgelopen jaar zagen we wederom een stijging van het aantal loten dat per club verkocht werd. Gemiddeld werden er bij de 5.100 deelnemende clubs 30 loten meer verkocht dan in 2017. In totaal zijn er bijna 3 miljoen loten verkocht. Een geweldige prestatie van alle deelnemende clubs! Onderstaand een overzicht van afgelopen jaar.

Deelname clubs 2014 - 2018



Gemiddeld aantal verkochte loten per club



• Uit liefde voor clubicoon

Atletiekvereniging AV'56 heeft een mooi bedrag van ongeveer € 3.000 opgehaald. Maar dat is voor de club wel met een wrang randje. Totaal onverwacht overleed in september Paul Pieters (66), clubicoon van AV'56. Hij was de drijvende kracht achter de Grote Clubactie voor de vereniging waarvan hij al meer dan 50 jaar lid was. "Hij had een droom om dit jaar meer dan 750 loten te verkopen, voor de club", zegt zijn weduwe Anneke. "Het zijn er ruim 1.200 geworden, mede dankzij de inspanningen van onze dochter Marieke."



• Ton verdeeld onder clubs

Vorig jaar haalde de Grote Clubactie het nieuws, omdat de hoofdprijs uit de loterij van 2016 (€ 100.000) niet geclaimd is. Niemand meldde zich met het winnende lot. De Grote Clubactie besloot om deze € 100.000 terug te geven aan de clubs.

• 260 geldbedragen verdeeld

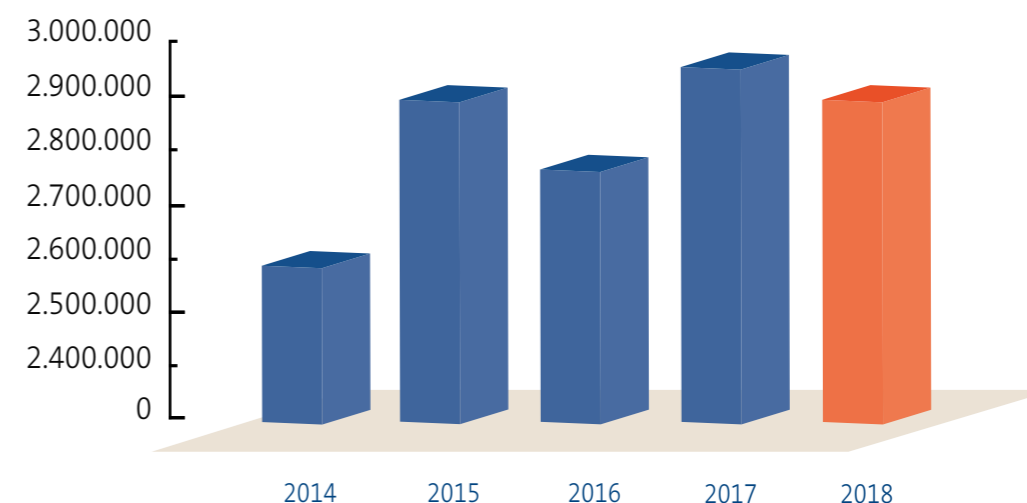
De Grote Clubactie verlootte de ton onder de verenigingen die in 2018 loten verkochten van de Grote Clubactie. Tijdens deze zogenaamde Kickstart-actie, verlootte de Grote Clubactie tien weken lang € 10.000 opgedeeld in mooie geldbedragen. Hierbij is er per week 1x € 2.500 en 25x € 300 weggegeven.



• Sanne Wevers ontvangt eerste lot 2018

Het eerste lot van 2018 werd uitgereikt aan Sanne Wevers. De jeugdleden van turnvereniging CSC '45 mochten het eerste lot van de Grote Clubactie aan de olympische en Europese kampioene uitreiken. Het feestelijke moment vond plaats in de turnhallen van Sportstad Heerenveen. De uitreiking van het eerste lot stond in het teken van de landelijke start van de Grote Clubactie op zaterdag 15 september 2018. Directeur van de Grote Clubactie, Frank Molkenboer, was getuige van dit feestelijke moment.

Ontwikkeling lotenverkoop Grote Clubactie 2014-2018





• **Winnaar hoofdprijs**

De hoofdprijs van de Grote Clubactie werd dit jaar gewonnen door mevrouw Wildekamp uit Wageningen. Zij werd compleet verrast op de kaartavond van Sport Kweekt Vriendschap, waar ze naar toe was gelokt onder het voorwendsel dat iemand van de club een prijs zou ontvangen. Mevrouw Wildekamp kocht het winnende lot van haar nichtje Bo, die ook aanwezig was.

• **Publiciteit**

De Grote Clubactie heeft in 2018 volop in de media gestaan. Zo is de stichting aan het begin van de actie tot 2 keer toe in het NOS Jeugdjournaal verschenen, heeft Omroep Zeeland het bijzondere verhaal gedeeld van de Goese atletiekvereniging AV'56 en is de Grote Clubactie in tal van lokale media verschenen. Er zijn bijvoorbeeld artikelen geschreven over de start van de actie, de aanpak van verschillende clubs om geld op te halen en over de totaalopbrengst.



• **Masita Teamprijs**

"Zit de kleding van jouw team vol met gaten? Is de helft van de kleding zoek? Of de kleding te klein?" Met deze oproep werden clubs in Nederland verleid om voor 22 november 2018 een ludieke teamfoto in te zenden waarop te zien was dat ze echt aan iets nieuws toe waren. Daarmee konden ze dan voor € 2.000 aan Masita sportkleding winnen. De E-teams van Korfbalvereniging De Corvers in Hilversum hebben de prijs gewonnen en zijn compleet in het nieuw gestoken.



Links de inzending van de Corvers. Rechts de Corvers in nieuw tenue.



• **Totaalbedrag**

7 leerlingen van Basis-school 'de Blokkendoos' mochten samen met de ambassadeurs van de Grote Clubactie, Jochem van Gelder en Stan van den Dobbelssteen, het totaalbedrag van € 8.713.092 presenteren. Een geweldige opbrengst natuurlijk.

• **Onderzoek: Deelnemende clubs presteren elk jaar beter**

De deelnemende clubs verkopen elk jaar meer loten. Nederlandse verenigingen laten zien dat ze prima in staat zijn hun toekomst in eigen hand te nemen. Er is nog wel degelijk een grote mate van betrokkenheid onder de leden. Ledenparticipatie bij de Grote Clubactie is groot.

• **Concreet doel verhoogt opbrengst**

De meeste verenigingen hebben al een bepaald doel als ze mee willen doen met de Grote Clubactie. Door clubleden te stimuleren om loten te verkopen voor dit doel, stijgt hun motivatie. Hierdoor wordt een fiks aantal van deze doelen daadwerkelijk verwezenlijkt na deelname aan de Grote Clubactie. De kracht hiervan is namelijk dat de leden van de verenigingen direct zien wat er met het door hen bijeengebrachte bedrag gebeurt. Dit zorgt ervoor dat leden zich inzetten voor hun club.



• **Clinics Ellen Hoog en John de Wolf**

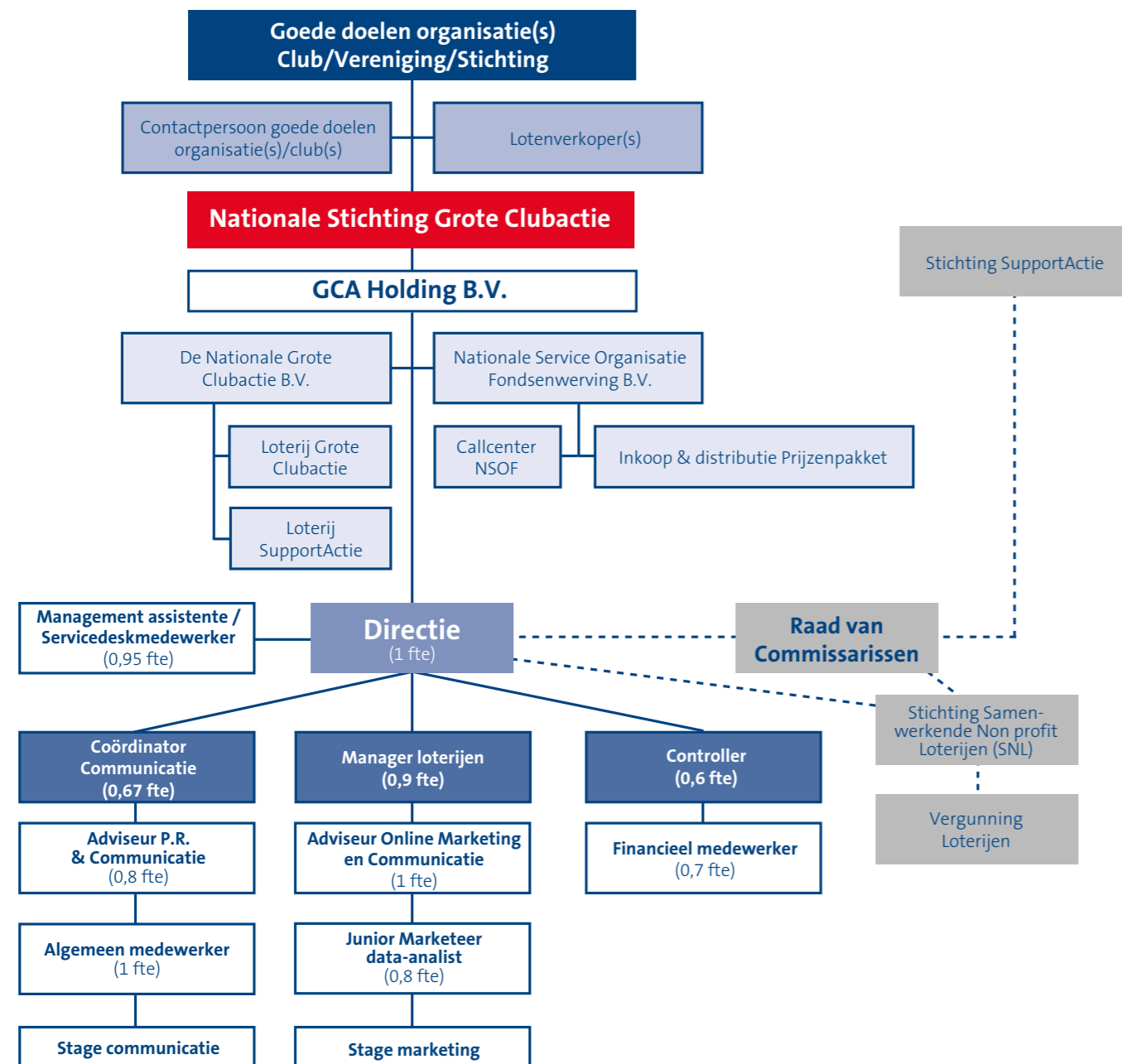
In 2017 verloofte de Grote Clubactie voetbal-clinics van voormalig topvoetballer John de Wolf en hockeyclinics van sterhockeyer Ellen Hoog. Tijdens beide clinics leerden de jonge spelers nieuwe speltechnieken, aanval-manoeuvres en leuke baltrucjes. Ook kwam aan bod hoe ze het beste konden schieten en hoe ze de tegenstander moesten uitspelen. Voor de jonge voetbal- en hockeyspelers was het een feest om door deze oud topsporters getraind te worden.



4. Organisatiestructuur

2018 is een geslaagd jaar voor de Grote Clubactie. Dit is niet alleen het resultaat van het enthousiaste en bevolgen team van de Grote Clubactie, maar ook van duizenden gedreven lotenverkopers en vrijwilligers die zich hebben ingezet voor hun club.

Organogram Grote Clubactie



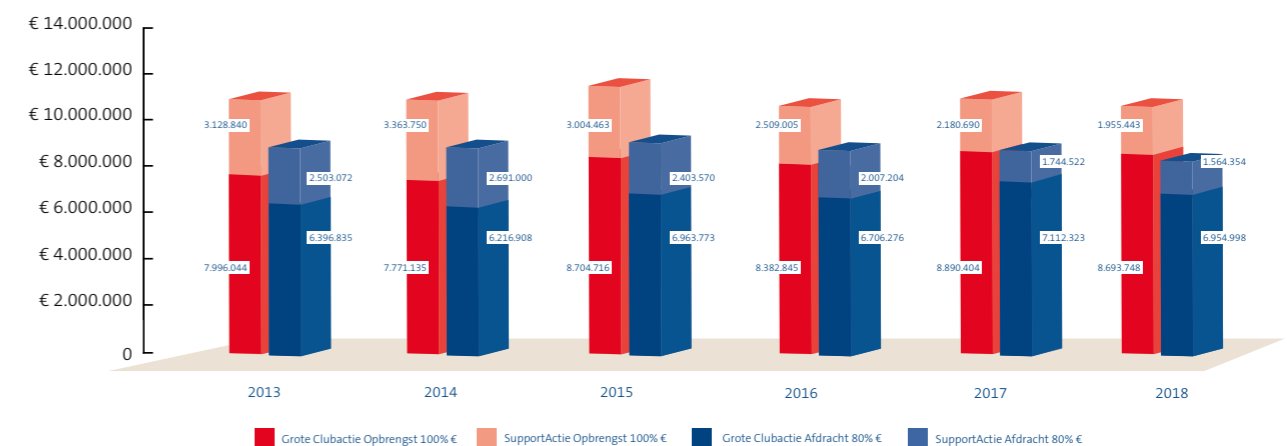
Beste nieuwkomers

	Clubnaam	Aantal loten	Opbrengst	Soort vereniging
1	Stichting JUDO Zeeland	9.741	€ 23.378	Vechtsport
2	Haagsche Rugby Club	4.266	€ 10.238	Rugby
3	VV De Meern	4.265	€ 10.236	Voetbal
4	Judopromotie Groningen	3.370	€ 8.088	Vechtsport
5	MHC Wijchen	2.857	€ 6.857	Hockey
6	Voetbalvereniging Roden	2.641	€ 6.338	Voetbal
7	V.V. ZIGO	2.418	€ 5.803	Voetbal
8	SC Irene	2.200	€ 5.280	Voetbal
9	Voetbalvereniging D.S.C.	2.100	€ 5.040	Voetbal
10	Dansstudio X-DANCE	2.098	€ 5.035	Dans

Top 10 clubs met hoogste opbrengst

	Clubnaam	Aantal loten	Opbrengst	Soort vereniging
1	Stichting JUDO Zeeland	9.741	€ 23.378	Vechtsport
2	KVV Quick '20	9.249	€ 22.198	Voetbal
3	Rkw JEKA	7.378	€ 17.707	Voetbal
4	NSV '46	6.400	€ 15.360	Voetbal
5	Ruitervereniging Rozenburg	5.738	€ 13.771	Hippische
6	FC 's-Gravenzande	5.714	€ 13.714	Voetbal
7	V.V.G.Z.	5.514	€ 13.234	Voetbal
8	CGV Die Haghe	5.510	€ 13.224	Gymnastiek
9	De Hazenkamp Gymsports	5.317	€ 12.761	Gymnastiek
10	Gymnastiekvereniging SiU	5.204	€ 12.490	Gymnastiek

Opbrengst verenigingen 2013 - 2018



5. Financieel overzicht Nationale Stichting Grote Clubactie

80% van de opbrengst gaat naar de clubs en daarmee is de Grote Clubactie uniek in Nederland. Een lot van de Grote Clubactie verkopen clubs voor € 3 en bij de SupportActie betalen kopers € 5,50. De Grote Clubactie is al sinds jaar en dag in staat om van de overige 20% de loterijen te organiseren, te voldoen aan wettelijke bepalingen en te voorzien in een uitgebreid prijzenpakket. Het totaalbedrag dat eerder genoemd is in dit jaarbeeld, wijkt af van het totaalbedrag genoemd in onderstaand financieel overzicht. Dit komt door latere verwerking van storningen.

Geconsolideerde staat van baten en lasten over 2018

BEDRIJFSOPBRENGSTEN	2018
	€
Totale lotenopbrengsten	10.649.191
Af te dragen aan de verenigingen	8.519.352
Lotenverkoop	2.129.839
Overige bedrijfsopbrengsten	132.629
Totaal bedrijfsopbrengsten	2.262.468
KOSTEN	
Prijzen	298.414
Loterijkosten	517.445
Personeelskosten	539.818
Afschrijvingen	143.942
Overige bedrijfskosten (inclusief huisvestingskosten en automatiseringskosten)	312.476
Totaal kosten	1.812.095
FINANCIËLE BATEN EN LASTEN	
Financiële baten	15.557
Financiële lasten	61.635
Totaal financiële baten en lasten	-46.078
Resultaat vóór belastingen	404.295
BELASTINGEN	
Vennootschapsbelasting	111.554
Resultaat na belastingen	292.741
Resultaat	292.741

Lotenverkoop

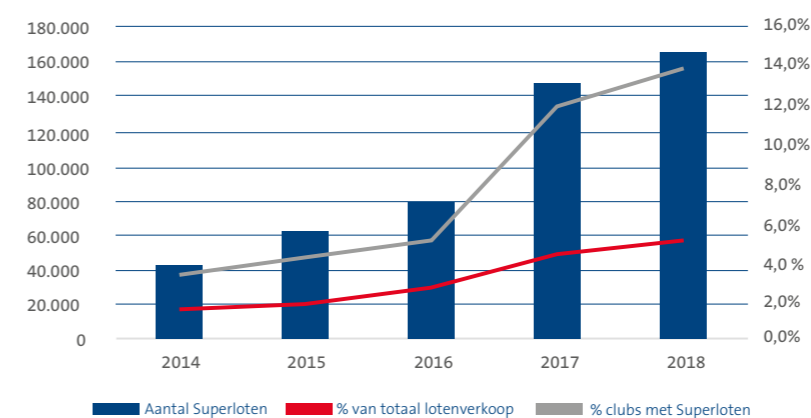
De opbrengst is naar onderstaande categorieën te onderscheiden.

	2018
	€
Grote Clubactie	1.738.750
SupportActie	391.089
Totaal netto omzet	2.129.839

Grote Clubactie	2018
Aantal deelnemende clubs	5.169
Aantal verkochte loten	2.897.916
Prijs per lot	€ 3,00
Bruto omzet	€ 8.693.748
Af te dragen aan de verenigingen (80% van omzet loterij)	€ 6.954.998
Netto omzet	€ 1.738.750

SupportActie	2018
Aantal verkochte loten	355.535
Prijs per lot	€ 5,50
Bruto omzet	€ 1.955.443
Af te dragen aan de verenigingen (80% van omzet loterij)	€ 1.564.354
Netto omzet	€ 391.089

Stijging verkoop Superloten



Winnaar 2^{de} prijs

De winnaars van de 2^{de} prijs van de Grote Clubactie zijn Addy en Mary Marchal. Toen Addy op de website zijn lotnummer controleerde, kon hij zijn ogen haast niet geloven. Addy en Mary kochten afgelopen najaar 2 loten van hun kleinkinderen Cathleen (12 jaar) en Rafael (10 jaar), die hockeyen bij HC Zwolle. Na de bevestiging van de Grote Clubactie dat zij de winnaars van de Volkswagen up waren, werden snel hun kinderen en kleinkinderen gebeld met het mooie nieuws.



De Grote Clubactie op Social Media

6. Partners 2018



#Materialen

VV SEP Delft
VV SEP Delft kan de opbrengst goed gebruiken voor nieuwe ballen.

SC Pareja
Een opbrengst van € 3.379,60! De jonge meiden van SC Pareja hebben het supergoed gedaan!



#Opbrengst



#Voetbal

VV Nunspeet
Ook bij de jeugd van VV Nunspeet zijn veel loten verkocht voor de Grote Clubactie 2018. Op de foto staan alle winnaars met de totaal opbrengst van € 11.111,40. Links staat de beste lotenverkoper, Lucas van 't Hul, die 227 loten verkocht.

BMX Club FCC Barendrecht
BMX Club FCC Barendrecht is trots op het opgehaalde bedrag met de Grote Clubactie!



#Trots



#Daukbaar

Sport Balans Culemborg
"Recordopbrengst Grote Clubactie 2018! Maar liefst € 4.566,40 samen opgehaald! Iedereen onwijs bedankt voor zijn/haar bijdrage"

DZKO
Het Dames zangkoor uit Oosthuizen laat zien dat de Grote Clubactie voor iedere organisatie geschikt is! Ze haalde een bedrag van € 651,70 op.



#Clubactie



#Vierhetsucces

MBV Green Eagles
MBV Green Eagles heeft met de teams U8 t/m U14 € 768,20 euro opgehaald met de Grote Clubactie. Met dit geld kunnen ze leuke activiteiten blijven organiseren voor de jeugd.

HSV de Kampioen
Opbrengst Grote Clubactie € 922,20. Wat een prestatie!



#Wiebrengen

#GroteClubactie

Samen met haar partners kan de Grote Clubactie haar maatschappelijke bijdrage verder uitbreiden. Door de bijdrage van deze partners kan de Grote Clubactie elk jaar een uitgebreid prijzenpakket samenstellen voor loten(ver)kopers.



• Strijdplan!

Topper bij de verenigingen in Zuid-Holland was dit jaar de Haagse Rugby Club, die maar liefst 4.416 loten aan de man bracht. De grootste rugbyvereniging van Nederland had een heel strijdplan opgesteld om dit jaar de loten aan de man te brengen. De jongste 'guppen' kregen al medio september de eerste boekjes uitgereikt. En niet alleen de guppen werden opgeroepen om mee te doen aan de verkoop, ook de turven, de benjamins en de mini's zijn de straten ingestuurd met lotenboekjes. Met de ruim € 10.000 die er op de cheque staat die de Haagse Rugbyclub van de Grote Clubactie in ontvangst mocht nemen kunnen ze mooie dingen doen voor de club.



7. Bestuur en medewerkers

Bestuur



Voorzitter
R.I. Jansen - Zwetsloots
Per 1 januari 2013
t/m 31 december 2018



Secretaris
L.J.G.M. van der Veen
Per 22 november 2017



Penningmeester
A. Algra
Per 12 juli 2016
in het bestuur;
per 28 november 2016
penningmeester.

Het Grote Clubactie Team (8,42 FTE)



Frank Molkenboer
Algemeen Directeur
Per 1 juni 2013



Anouk Hoornweg
Medewerker Servicedesk
Per 1 oktober 2013



Marijke Soeter
Coördinator Communicatie
Per 23 oktober 2006



Guido Wiskerke
Manager Loterijen
Per 1 november 2018



Annemiek de Bont
Junior Marketeer
Per 1 september 2016



Marjolein Schraven
Adviseur Online Marketing & Communicatie
Per 1 maart 2018



Marieke van Dam
Adviseur Communicatie & PR
Per 8 september 2014
t/m 30 november 2018



Hilde van Suijlekom
Controller
Per 1 oktober 2016



Jacques Vinken
Financieel Medewerker
Per 1 oktober 2018



Tim Heuvelmans
Algemeen Medewerker
Per 1 juli 2018

Vier het succes!

In december 2018 is de campagne 'Vier het succes' gestart. Deze campagne richtte zich op het vieren van alle behaalde successen bij verenigingen en (ver)kopers. Zo hebben verenigingen de cheque met hun opbrengst ontvangen. Via de hashtag #vierhetsucces konden ze op hun social media het resultaat delen. Daarnaast maakte de vereniging met de meest creatieve social media post met hashtag #vierhetsucces kans op een clubtafel met eigen logo en clubkleuren. Dit leverde veel leuke en creatieve content op. Er werd ook succes gevierd bij de lotenkopers. De winnaars van de € 100.000, de Volkswagen up, de reischeque ter waarde van € 2.500 en het Clubfeest kwamen ook met hashtag #vierhetsucces terug in de campagne.



• Winnaar Clubtafel

We vroegen clubs en verenigingen om hun Grote Clubactie opbrengst met ons te delen. Clubs konden hun leukste foto met de Grote Clubactie cheque op social media posten onder vermelding van hashtag #vierhetsucces. Daarmee maakten ze kans op een clubtafel in hun eigen clubkleuren. Er zijn veel leuke, creatieve en originele inzendingen binnengekomen. De jury was het unaniem eens. De winnaar is geworden... **Zwem & Poloclub de Gouwe!**

We wensen Z&PC de Gouwe heel veel plezier met hun gepersonaliseerde clubtafel!

• Winnaar 3^{de} prijs

Zoon Sjors schonk zijn moeder een mooie vakantie! Zijn moeder kocht een lot van Sjors die met zijn voetbalclub Kampong meedeed aan de Grote Clubactie. Ze won een compleet verzorgde vakantie van Vacanceselect ter waarde van € 2.500. Mevrouw van Gorcum: "Een superleuke verrassing. Ook fijn dat de Grote Clubactie er is, ze doen heel goede dingen voor de clubs."



• Winnaar Clubfeest

Voetbalvereniging Olympia'60 Dongen werd door de Grote Clubactie verrast met een cheque van € 5.000 voor een clubfeest. Eén van de kopers van het Superlot, René Vermeulen, was ook aanwezig. Hij had namens het complete 1^{ste} team van Olympia een lot gekocht.

Loterijvergunning

De Kansspelautoriteit (KSA) heeft aan Stichting Samenwerkende Non-profit Loterijen (SNL), waarvan de Grote Clubactie/ SupportActie onderdeel uitmaakt, een vergunning verleend op 6 december 2016 onder kenmerk: 10293. Deze vergunning is geldig voor de periode van 1 januari 2017 tot en met 31 december 2021.

In navolging op de vergunningverlening vanuit de Kansspelautoriteit is afgelopen jaar een IT-audit uitgevoerd op de processen welke betrekking hebben op onze loterijen. Deze IT-audit is beoordeeld door de KSA en als positief bestempeld. Deze audit maakt onderdeel uit van een algehele IT-audit onder de Stichting SNL resorterende loterijen, vindt jaarlijks plaats en ziet toe op de betrouwbaarheid van ons kansspelen aanbod.

2018: Afdracht Loterijen

Omzet SupportActie Loterij

€ 1.955.443,-

Omzet Grote Clubactie Loterij

€ 8.693.748,-

Totale omzet SupportActie en Grote Clubactie

€ 10.649.191,-

Totale afdracht SupportActie en Grote Clubactie

€ 8.519.352,-

80% van de omzet is voor de club

• Pannenkoeken als beloning

Het was een goed jaar voor zwem- en polovereniging Het Ravijn. Ze hebben namelijk € 6.100 opgehaald voor de club. Ruim € 700 meer dan het jaar daarvoor! "We zoeken elk jaar weer naar nieuwe manieren om de lotenverkoop door de jeugdleden te stimuleren", legt de coördinator André van Olst uit. Waar het geld aan besteed gaat worden, moet het bestuur nog besluiten. Maar er is ook een verrassing geregeld. "Ze krijgen naast de presentjes een traktatie: we gaan pannenkoeken eten. Dat heeft de club dubbel en dwars verdiend!"

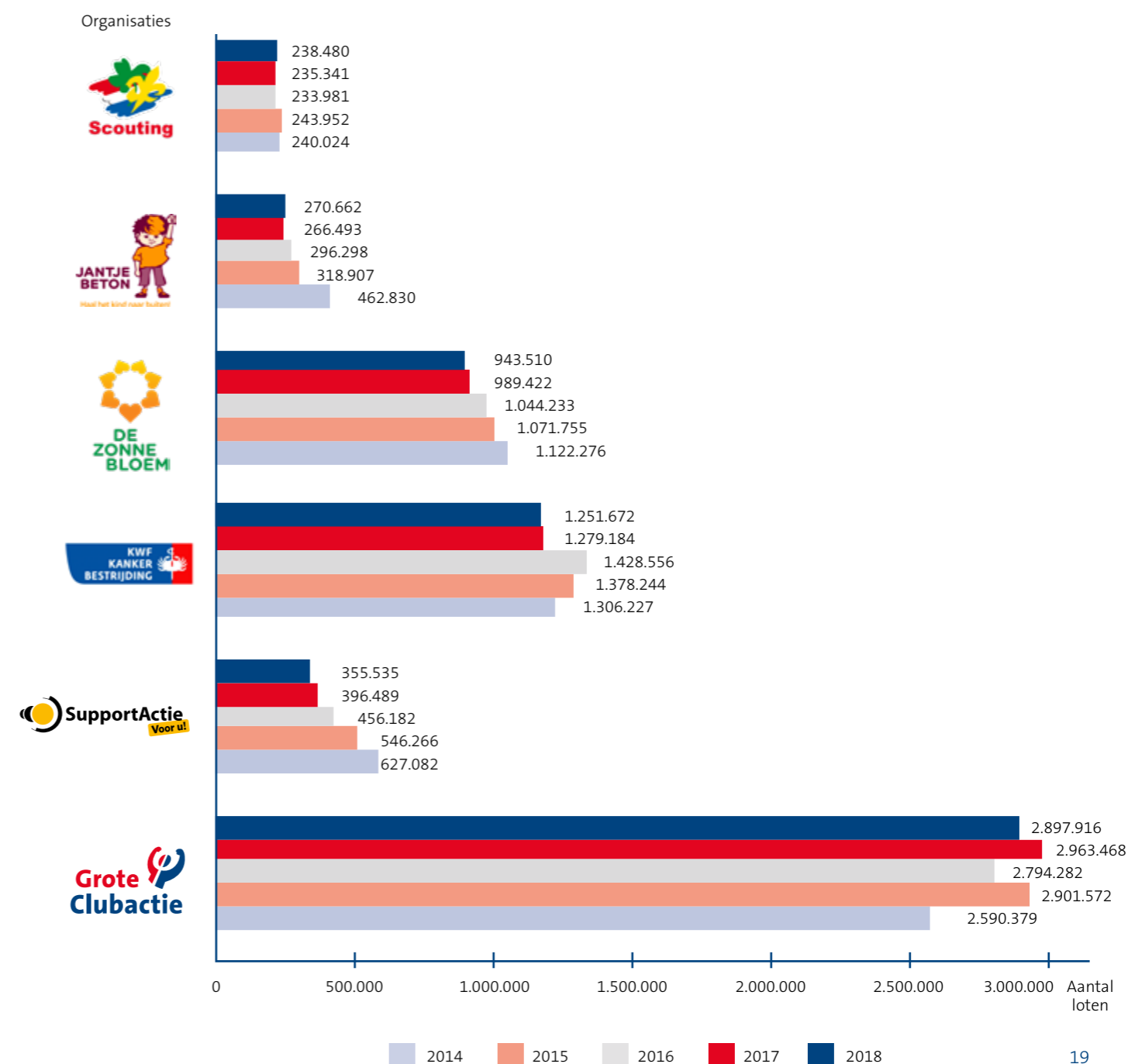


Stichting Samenwerkende Non-Profit Loterijen

Stichting Samenwerkende Non-profit Loterijen (SNL) is een professioneel samenwerkingsverband tussen de Grote Clubactie, Jantje Beton, Scouting Nederland, De Zonnebloem en KWF Kankerbestrijding. SNL is belangenbehartiger van zes loterijen en de beheerder van de gemeenschappelijke vergunning voor deze loterijen.

Gift met een winkans en maatschappelijke impact

Meedoen aan een SNL-loterij is een directe gift aan het goede doel met een kans om een – bescheiden – prijs te winnen. Hiermee heeft SNL een unieke positie binnen de goede doelensector en de goede doelenloterijen. Het gaat niet om het winnen van een prijs, het gaat om het steunen van een goed doel. Met de opbrengst van de SNL-loterijen kunnen jaarlijks vele tienduizenden verenigingen, groepen, scholen en instellingen hun eigen gekozen bestedingsdoelen realiseren. Doelen met een maatschappelijke impact op sociaal, cultureel, sport, jeugd en welzijn terrein. Dit betekent veel voor de Nederlandse samenleving. Dankzij de grote inzet van vele vrijwilligers en door de trouwe lotenverkopers is dit mogelijk.



SupportActie

Wat is de SupportActie?

De SupportActie is een nationale loterij waarmee Nederlandse verenigingen, organisaties, goede doelen, stichtingen en instellingen fondsen kunnen werven. Door de verkoop van loten aan Supporters, genereren de deelnemende organisaties extra structurele inkomsten. Van de opbrengst van de lotenverkoop gaat 80% rechtstreeks naar de organisatie die door de SupportActie gesteund wordt. Elk kwartaal vindt er een trekking van de loterij plaats. Supporters maken daarbij kans op mooie prijzen.



• Stichting DierenLot

Stichting DierenLot komt op voor verwaarloosde, mishandelde en in de steek gelaten dieren in Nederland. Dit doen ze door steun te bieden aan, en samen te werken met, inmiddels ca. 300 lokale en regionale dierenhulporganisaties in Nederland. De SupportActie is vanaf het eerste uur voor DierenLot van groot belang geweest. Mede dankzij de opbrengst uit de SupportActie, is DierenLot nu een van de grootste dierenhulporganisaties in Nederland. In 2018 zijn er 122.288 loten verkocht met de SupportActie voor Stichting DierenLot. Dankzij de opbrengst uit de lotenverkoop, kan DierenLot duizenden dieren helpen aan een beter bestaan.

• Stichting Opkikker

Stichting Opkikker werkt al heel wat jaren samen met de SupportActie. In 2018 zijn er 34.168 loten verkocht voor Opkikker. Dankzij de opbrengst die ze ontvangen uit de SupportActie, kunnen zij ieder jaar weer veel gezinnen met een ziek kind steunen. Opkikker zorgt dat deze gezinnen hun zorgen even kunnen vergeten, door hen mee te nemen naar de Opkikkerwereld. Een wereld waarin zij alles op alles zetten om hen te laten genieten. Opkikker is blij met de steun die ze ontvangen van alle mensen die meespelen met de SupportActie Loterij. Opkikker nam afgelopen jaar ook deel aan de Grote Clubactie. Daarmee verkochten ze 6.783 loten. Met beide loterijen werd er een mooi bedrag voor de stichting opgehaald.



• 50 loten = turnclinic

Door de verkoop van 5.353 loten ontving vereniging SiU in Heerhugowaard een cheque van ruim € 12.000. De vereniging heeft de jeugd op een mooie manier weten te prikkelen. "Andere jaren kregen lotenverkopers een bioscoopbon als zij 25 loten zouden verkopen. Nu mochten ze bij verkoop van 50 loten meedoen aan een turnclinic. Dat heeft enorm gewerkt: 34 leden hebben meer dan 50 loten verkocht."



Hoogste opbrengst soorten verenigingen

	Soort vereniging	Opbrengst	Aantal clubs	Gemiddelde opbrengst per club
1	Voetbal	€ 2.051.914	966	€ 2.124
2	Gymnastiek	€ 1.250.314	565	€ 2.101
3	Vechtsport	€ 412.306	295	€ 1.398
4	Hockey	€ 391.390	145	€ 2.699
5	Korfbal	€ 314.830	236	€ 1.334
6	Volleybal	€ 289.879	290	€ 1.000
7	Handbal	€ 264.158	173	€ 1.527
8	Zwemmen	€ 197.539	175	€ 1.129
9	Atletiek	€ 175.963	113	€ 1.557
10	Scouting	€ 149.201	111	€ 1.344

Beste Superlot-verkopende-verenigingen

	Clubnaam	Aantal Superloten	Opbrengst uit Superloten	Soort vereniging
1	KVV Quick '20	136	€ 16.320	Voetbal
2	NSV '46	112	€ 13.440	Voetbal
3	Triathlon- en Zwemclub Oude Veer	93	€ 11.160	Zwemmen
4	Ruitervereniging Rozenburg	85	€ 10.200	Hippische
5	FC 's-Gravenzande	78	€ 9.360	Voetbal
6	V.V.G.Z.	73	€ 8.760	Voetbal
7	CKV ONDO	58	€ 6.960	Korfbal
8	Rotterdamse Gemengde HC Tempo 34	39	€ 4.680	Hockey
9	Rkvv JEKA	38	€ 4.560	Voetbal
10	Stichting JUDO Zeeland	37	€ 4.440	Vechtsport

8. Focus 2019

De Grote Clubactie in Nederland

In 2019 ligt de focus op het doorontwikkelen van de vernieuwde strategie. In 2018 is de Grote Clubactie al intensief van start gegaan met de implementatie van deze nieuwe visie. In 2019 zal de nieuwe strategie steeds meer vorm krijgen binnen de Grote Clubactie.

De Grote Clubactie bestaat inmiddels 46 jaar. Als organisatie houd je het zo lang vol als je kwaliteit blijft leveren, maar vooral ook als je blijft meebewegen met wat er in de maatschappij gebeurt, op het menselijke vlak, op verenigingsniveau en in technologische ontwikkelingen. We stellen het bestaansrecht en het voortbestaan van de Grote Clubactie veilig als we (blijven) aansluiten op wat clubs en verenigingen, maar ook lotenkopers, van ons verwachten. En als we gebruik maken van moderne en technologische mogelijkheden om ons daarin te ondersteunen.

De loterij van de Grote Clubactie is met de SupportActie loterij het hart van de Nationale Grote Clubactie. De loterijen kunnen niet worden uitgevoerd zonder de (technische) infrastructuur die is ondergebracht bij de Nationale Serviceorganisatie Fondsenwerving (NSOF), de zusteronderneming van de Nationale Grote Clubactie BV. Tot nu toe werd deze (maatwerk-) infrastructuur uitsluitend gebruikt door de Grote Clubactie en de SupportActie. Met de keuze voor een nieuwe, generiek toepasbare infrastructuur wordt het mogelijk om ook andere loterijen te bedienen. Ook daarvoor zijn ambities geformuleerd, die in tijd en snelheid nauw samenhangen met de ontwikkelingen binnen de Grote Clubactie.

Groot(s) door eenvoudig

De Grote Clubactie 2.0 staat voor groots door eenvoudig in ons aanbod, in onze communicatie en in onze organisatie. Met een aanbod dat het voor clubs, lotenverkopers én lotenkopers eenvoudig maakt om deel te nemen aan de loterij(en), verwachten we een groei in deelnemende clubs én verkochte loten. Die groei stimuleren we door onze communicatie eenvoudig en effectief te houden, met heldere informatie en ondersteuning, via kanalen op een manier die past bij ons, de clubs en alle andere betrokkenen. Onze kleinschalige organisatie blinkt uit in grootsheid door goede samenwerkingsverbanden, onze betrokkenheid bij de clubs en de eenvoud in onze processen. Eenvoud die (mede) mogelijk gemaakt wordt door de technische voorzieningen die door NSOF wordt gefaciliteerd.

Van eenmalig binden naar structureel verbinden

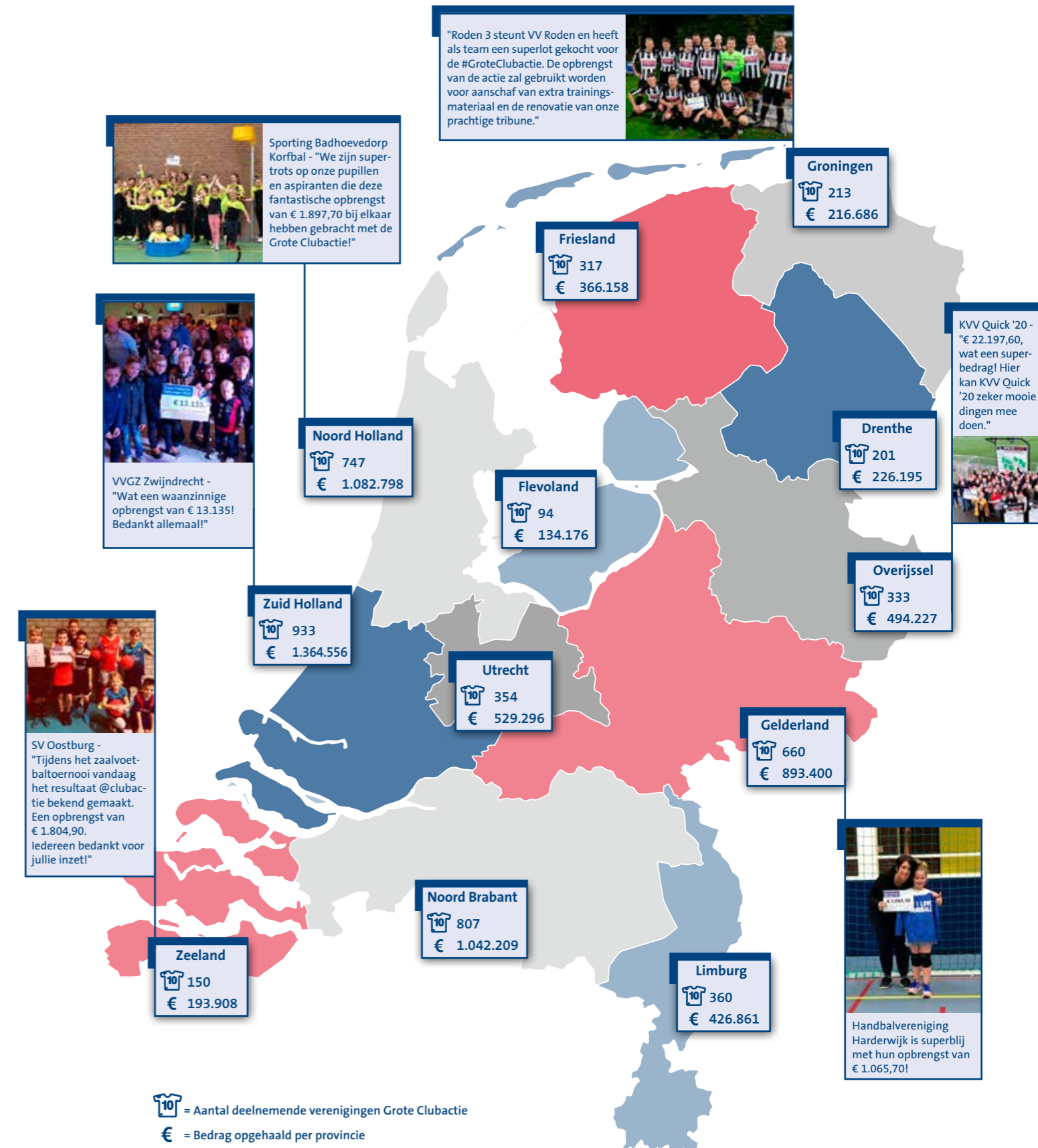
Met deze strategie zetten we in op de transformatie van de Grote Clubactie van incidenteel binden naar structurele verbindingen. Waar we jaarlijks veel investeren in het eenmalig binden van verenigingen aan de actie, zetten we nu in op permanente verbindingen met zowel clubs als lotenkopers.

Marktgeoriënteerde organisatie

Het kader voor deze strategie wordt gevormd door de al eerder ingezette koers naar de marktgerichte organisatie die we willen en moeten zijn. Dat betekent dat we de markt en haar behoeften kennen en daar tijdig en flexibel op inspelen met een passend aanbod (productmanagement). We kennen het deelname- en lotenpotentieel en weten onze doelgroepen efficiënt en effectief te bereiken om dat potentieel om te zetten naar (voorspelbare) deelname en lotenverkoop (marktwerking). We zijn de professionele organisatie die verenigingen en externe loterijen klant- en servicegericht ondersteunen en bedienen.

• Maak er een wedstrijd van!

Zigo uit Tilburg had als doel € 6.000 te kunnen bijschrijven op de bankrekening en mikte op voorhand ambitieus op de verkoop van 2.500 loten. Uiteindelijk is het de lotenverkopers gelukt om 2.489 loten te verkopen. "We hebben van onder andere Intertoys mooie prijzen gekregen die we aan de leden mochten uitdelen als zij een x-aantal loten zouden verkopen. Dat heeft duidelijk gewerkt. We hebben er een wedstrijd van gemaakt. Dat sprak de voetballertjes wel aan."





Colofon

Deze publicatie is een uitgave van:

Nationale Stichting Grote Clubactie
Apennijnenweg 16
5022 DV Tilburg
013-4552825
info@clubactie.nl

Contact:

Jaar van uitgave:
Redactie & eindredactie:
Graphic design:

2019
Team Grote Clubactie
Reclamebureau Scheepens



facebook.com/clubactie



twitter.com/clubactie



instagram.com/clubactie



nl.linkedin.com/company/grote-clubactie