

Sportkunde 2020-2021

Jong TH de, Theo

VTON Volleybalapp

Sportkunde 2020-2021



CoL-Verslag Theo de Jong

# Voorwoord

Voor uw ogen bevind zich het document wat meer inzicht geeft over bijdrage en ontwikkelingen die Theo de Jong heeft geleverd voor de Community of Learners. De Community of Learners bestaat uit een groep Sportkundestudenten die zich tijdens het afstudeertraject samen gingen ontwikkelen. Hierdoor kunnen wij stellen dat door kennis te delen en elkaar te helpen in de ontwikkeling van competenties, het niveau van de toekomstige sportprofessional zal stijgen.

<http://col911.nl/>

Vanuit de grond van mijn hart wil ik mijn mede-CoL-leden bedanken voor de samenwerking. Ondanks de verschillende belangen is er een mooie upgrade ontwikkeld voor de studenten Sportkunde en ALO. Naast het bedanken van mijn mede CoL-leden wil ik ook Ben Hattink bedanken voor zijn coördinerende rol bij de Community of Learners.

Ik wens u veel leesplezier met de kijk op mijn Community of Learners traject.

Theo de Jong

Student Sportkunde & Ondernemer in de sport

Inhoud

[Voorwoord 1](#_Toc71272618)

[Inleiding 3](#_Toc71272619)

[Leeruitkomsten 5](#_Toc71272620)

[Leiderschap 5](#_Toc71272621)

[Betrekt relevante stakeholders om praktijkvraagstukken in te brengen 5](#_Toc71272622)

[Deelt ontwikkelde kennis met vakcollega’s binnen en buiten de eigen CoL 6](#_Toc71272623)

[Reflecteert kritisch op eigen functioneren t.a.v. het proces rondom community ontwikkeling 8](#_Toc71272624)

[Vakmanschap 9](#_Toc71272625)

[Komt met nieuwe inzichten en draagt bij aan de oplossing van praktijkvraagstukken 9](#_Toc71272626)

[Brengt relevante kennisbronnen (kennis, experts, benchmarks, best practices, ervaringsdeskundigen etc.) in 10](#_Toc71272627)

[Ontwikkelen van relaties en samenwerkingsverbanden 12](#_Toc71272628)

[Sportkundige identiteit 13](#_Toc71272629)

[Toont veerkracht, gedrevenheid en leergierigheid als deelnemer aan de CoL 13](#_Toc71272630)

[Profileert zichzelf op professionele wijze binnen de CoL 15](#_Toc71272631)

[Deelt transparant ervaringen en reflecteert van uit een sportkundig perspectief 16](#_Toc71272632)

[Bibliografie 18](#_Toc71272633)

[Bijlage 19](#_Toc71272634)

# Inleiding

In dit beroepsprestatieverslag worden de leeruitkomsten en de daarbij behorende criteria van de opleiding Sportkunde aan de Hanzehogeschool in Groningen verantwoord. De opleiding maakt gebruik van vier verschillende niveaus voor de ontwikkelingen van de leerkomsten. Aan het einde van de opleiding horen alle 12 leeruitkomsten op niveau C te zitten.

Aan het begin van de CoL lessen was iedereen erg zoekende naar de manier van werken. Wie neemt het voortouw? Wat is nou eigenlijk precies de bedoeling van de CoL?

Na 2 maanden werd de verantwoordelijkheid door iedereen genomen. Er werd bedacht dat verschillende tweetallen de CoL zouden gaan leiden voor vier weken. Zo kon iedereen de CoL gebruiken voor het uitwerken van de leeruitkomsten 8, 11 en 12. Hieronder is te lezen hoe en op welke manier elk koppel de CoL heeft ervaren.

Het eerste koppel dat de leiding had was Theo en Luuk. Zij waren aan het begin vooral erg zoekende naar de inhoud van de CoL. Wat voor meerwaarde gaat de CoL voor iedereen bieden? Vervolgens werden er wat taken verdeeld die noodzakelijk waren om te hebben gedaan aan het einde van de CoL.

Tijdens de CoL moest er een gezamenlijk product worden ontwikkeld en worden opgeleverd. Zo kwamen we bij Col911 terecht. Theo en Luuk hebben gekeken naar de mogelijkheden op de website en zij hebben vervolgens een taakverdeling gemaakt. De websitegroep heeft de hele website gerestyld. Veel werk is gestoken in het vereenvoudigen en begrijpelijker maken van de website en de functies. Na enig overleg in de CoL hebben wij gezamenlijk gekozen om Col911 te laten functioneren als kennisbank voor studenten van jaar 1 tot en met jaar 4 van Sportkunde. Als laatste werd door Theo en Luuk, de heer Richard Elsinga geregeld als gastspreker. Hij vertelde een innemend verhaal over zijn onderneming. Hoe hij is begonnen en wat hij verkeerd heeft gedaan. Ook belichtte hij de praktijkkant van het ondernemen en hoe men in hun onderneming gewerkt heeft aan groei.

Toen het nieuwe koppel, Bram en Carlo, de leiding kregen over de CoL was er net een nieuwe lockdown ingegaan. Om in te spelen op deze veranderingen werd er door Carlo en Bram behandeld wat deze nieuwe maateregelen voor iedereen zouden betekenen. Ook deelden zij hun eigen ervaring en hoe zij omgaan met deze complexe situatie. Daarnaast bleek er veel vraag te zijn over de opbouw van de scriptie. Hoe zit een scriptie in elkaar, wat wordt de inhoud van elk hoofdstuk en hoeveel tijd neemt het in beslag?

Omdat de lockdown voor veel mensen negatieve effecten had, werd er door Bram en Carlo bedacht om een CoL sessie te houden over de mindset. Zij vertelden wat zij hadden gedaan, om te laten zien wat er allemaal wel mogelijk is. Als laatste peilden Bram en Carlo de behoefte van de CoL om een gastspreker te regelen. Er was veel vraag naar op social-media, met vooral informatie of het concept direct in de praktijk zou kunnen worden toegepast. Kirsten Boerrigter gaf een interessante social-mediatraining.

Omdat er tijdens de CoL van Bram en Carlo veel vraag was naar de opbouw van het beroepsproduct, gingen Melle en Tamar verder met het behandelen van dit onderwerp. Tijdens de eerste CoL waren er wat studenten uit jaar 3 aanwezig. Hierdoor werd de les erg informatief ingedeeld, zodat de studenten een beetje een beeld zouden krijgen van een CoL-sessie. Iedereen stelde zichzelf voor en Tamar vertelde aan de studenten wat de CoL inhoudt. Daarna vertelde Luuk wat meer over Col911 en de stand van zaken. Nadat de studenten weg waren vroegen Melle en Tamar nog hoe iedereen ervoor stond en of er nog steeds behoefte was aan meer informatie over het beroepsproduct. Deze vraag was er nog steeds en er werd besloten voor de volgende les weer een gastspreker uit te nodigen.

Lisette Jonkman, afgestudeerd aan Sportkunde in 2019-2020 deelde haar ervaren van het afstudeerjaar met iedereen. Gedetailleerd deelde zij haar beroepsproduct en konden er tussendoor konden er vragen worden gesteld waar nodig. Dit was een erg leerzame CoL.

Al snel merkten Melle en Tamar dat veel mensen in een negatieve spiraal kwamen te zittnen door de langdurige lockdown. Hier werd weer goed op ingespeeld, doordat er een les werd gegeven over een positieve mindset. Melle had verschillende opdrachten voorbereid, die konden helpen bij het goed inplannen van de tijd en het behouden van een positieve mindset. Het was een uurtje bezig zijn in plaats van een uur luisteren.

Hierna wordt de focus gelegd op het afstuderen door Jakob en Frank. Omdat zij het een na laatste duo waren dat de leiding nam bij de CoL, dachten ze dat het goed was om de focus te leggen op de laatste loodjes van het afstuderen. Deze laatste loodjes waren voornamelijk de verslagen; beroepsprestatie en CoL verslag + en CoL product.   
De eerste les is er meer duidelijkheid gegeven over de beroepsprestatie en CoL verslag. Hier waren weinig mensen mee begonnen. Zo zorgden ze dat iedereen wist wat hiervoor gedaan moest worden en kwamen ze met ideeën om te ondersteunen.

Het einde is in zicht en het CoL product moest inmiddels ook bijna klaar zijn. Aangezien hiervoor nog flink wat werk aan de winkel was, lag in les 2 de focus op het helder krijgen wat er nog moest gebeuren.

De laatste 2 lessen stonden in het teken van communicatietechnieken. Jakob komt met een les waarin hij de communicatietechnieken in de sales/marketing haarfijn uitlegt (Cialdini) en vervolgens is er voor de laatste les een inspirerende gastspreker uitgenodigd; Misha Martinovic. Misha komt met communicatie tips en tricks tijdens het begeleiden en coachen.

Als laatste was Aaron aan de beurt voor de leiding over de CoL. De lockdown was nog steeds aan de gang en er werd gekeken naar hoe het met de ondernemingen ging en of er knelpunten waren. Hierdoor was er ruimte om elkaar te helpen met het oplossen van de knelpunten. Verder was er nog ruimte voor het presenteren van prototypes en feedback daarop. Het waren alweer de laatste twee CoL lessen en er moesten ook dingen worden afgerond, zo werd er besproken hoe Col911 gevuld kon worden met informatie en hoe de lessen hierna eruit zouden zien. Er werd besloten om hiervoor podcasts te gaan gebruiken om de doelgroep van informatie te voorzien. Als laatste werd er teruggekeken naar het afgelopen jaar, hoe dingen zijn aangepakt en opgezet en of er dingen in het begin anders zouden zijn aangepakt met de kennis van nu. Vervolgens werd daar onderling feedback op gegeven.

Al met al heeft iedereen zich ontwikkeld door van elkaar te leren en door kennis te presenteren. Doordat iedereen de beurt heeft gekregen om de CoL te leiden met alle verantwoordelijkheden van dien, ontstond er een mooie balans waardoor iedereen heeft kunnen werken aan zijn of haar leeruitkomsten. Ondanks corona heeft de CoL voor verbinding tussen de leden gezorgd.

De overgrote meerderheid heeft een eigen bedrijf, van wie sommigen door Corona de deuren moesten sluiten. Hierdoor kwam het dat soms zo weinig leden motivatie hadden en zichzelf even tegen de grond gewerkt zagen. Echter, doordat de CoL ook tijd nam om deze kwesties te bespreken, kon iedereen zich hieraan optrekken en (door alle Corona maatregelen heen) verder werken.

Zodoende is er dit jaar kwaliteit geleverd, wat zich naast verbinding ook manifesteert in het CoL product. Met het oog op dat een ieder regie heeft over zijn of haar eigen input en dat iedereen dus een hoeveelheid werk levert wat diegene bevalt, heeft op deze manier iedereen een bijdrage geleverd aan de Col911 website. Deze is dan ook het afgelopen jaar flink gevorderd en bewerkt tot een website met doordachte content in context. Het is dan ook de hoop dat deze website wordt opgepakt door een volgende CoL die hieraan kan werken en waardoor de website groeit en uiteindelijk zijn vruchten zal afwerpen.

# Leeruitkomsten

## Leiderschap

### Betrekt relevante stakeholders om praktijkvraagstukken in te brengen

Voor de CoL heb ik contact gezocht met Richard Elsinga van VTON. Een dag voor de officiële webinar heb ik samen met Richard contact gehad over de invulling van de les. Hierbij heb ik aan Richard alle mogelijke interessante vragen gegeven, mochten de vragen niet snel ontbranden. De deelnemers van de ondernemers en marketing CoL hadden namelijk de opdracht om zich of haarzelf voor te bereiden op de webinar. Zodat mogelijke interessante vragen al voorafgaand van de webinar gereed stonden. De vragen die ik Richard had voorgelegd met betrekking tot marketing en ondernemerschap waren:

“VTON is een profit organisatie die werkzaam is in een non-profit markt, op welke manier is VTON vorm gegeven dat dit toch een succesvolle business case is?”

“VTON vestigt zich in een markt met een grote aanwezige aanbieder van voetbal, namelijk de KNVB. Hoe creëert VTON een unique selling point, waardoor VTON naast de KNVB wordt geaccepteerd?”

“VTON maakt steeds meer gebruik van gamification, hoe belangrijk is gamification in de huidige tijd waarin wij leven en specifiek voor VTON?”

Dit zijn drie voorbeeld vragen die ik naast een aantal andere vragen met Richard heb gedeeld. Naar mijn mening zijn deze vragen namelijk interessant omdat ze een bredere context bedekken. Binnen de sportwereld zijn namelijk veel meer sectoren die bestaan uit non-profit organisaties, bijna elke branche kent concurrentie, hoe zorg je ervoor dat mensen je product of dienst accepteren en in de huidige tijd wordt gamification steeds bekender waardoor hier ook mogelijkheden liggen.

Bij de praktijkvraagstukken aan Richard heb ik geprobeerd om ervoor te zorgen dat een antwoord breder kon worden besproken. Een praktijkvraagstuk oplossen vanuit VTON kan voor de één heel waardevol zijn terwijl iemand anders in de desbetreffende context er weinig aan heeft. Bij gamification wordt bijvoorbeeld gevraagd hoe belangrijk gamification in de huidige tijd is. Met daarna een verwijzing naar het eigen bedrijf VTON. Zo heb ik geprobeerd Richard zowel een algemene kijk te laten geven als professional en een praktijkvoorbeeld uit de eigen context.

Na de presentatie, volgden de vragen van de aanwezigen elkaar vlot op. Uiteindelijk na dik 45 minuten is Richard bedankt en is de webinar afgesloten. Hieronder is het linkje van de Webinar weergegeven.

<http://col911.nl/vton-voetbalmethode-video/>

**Leermoment**

Vanuit de manier van vormgeven denk ik dat ik tevreden mag zijn. Veel mensen waren na afloop enthousiast wat hieronder in de feedback ook te lezen is. Als ik specifiek een leermoment zou moeten benoemen, dan zou ik mijzelf nog meer verdiepen kunnen in de aanwezigen. Het is een divers gezelschap waar de ene persoon meer op de voorgrond komt dan de andere. In de vragenronde waren Nynke Hoekstra en Yannick Post erg actief. Het is natuurlijk mooi dat er vragen zijn en zodoende kennisdeling plaatsvindt. Het is echter ook mogelijk dat de door hen specifieke vragen met betrekking tot de eigen situatie er voor zorgden dat de andere aanwezigen afhaakten. Mogelijk had ik vooraf alle aanwezigen vooraf kunnen peilen naar welke kennis de aanwezigen op zoek waren. Van hieruit had ik een opsomming kunnen maken van de top drie vraagstukken en van daaruit had ik tussen de specifieke vragen ook nog voor afwisseling kunnen zorgen. Ook al heb ik geen negatieve feedback ontvangen, mogelijk had dit deelnemers in een nog actievere houding gehouden.

**Feedback**

De aanwezigen van zowel de CoL ondernemers als die van marketing waren erg te spreken over de webinar. Het verhaal was duidelijk en er werd tijd besteed zodat alle aanwezigen wisten waarom, hoe en wat VTON doet zoals ze het doen. Melle Hamstra en Frank Folkersma waren positief op het feedbackformulier.

Frank:

“De gastspreker die jullie hebben geregeld was erg interessant. Ik heb zelf veel meegeschreven en geleerd over managen en starten van een eigen onderneming met alle risico’s van dien”.

Melle:

“De studenten hebben een gastspreker voor de CoL geregeld. Dit was van tevoren vermeld. En voor alle ondernemers zeer interessant. Daarnaast is zoals afgesproken een artikel toegevoegd”.

Het verhaal van VTON was te koppelen aan de eigen onderneming en van daaruit bood het nieuwe opties om over na te denken. Herkenning is voor mij belangrijk omdat hierdoor iedereen in de praktijk er ook wat aan heeft.

**Reflectie**

Ik denk dat ik rondom het inbrengen van een relevante stakeholder en praktijkvraagstukken goed geslaagd ben. Voorafgaand aan de webinar, was VTON afwijkend van veel ondernemingen waar de CoL-leden mee bezig zijn. Desondanks zeiden verschillende CoL-leden dat het verhaal herkenbaar was, ondanks dat VTON een ander soort onderneming is, hecht ik hier veel waarde aan. Vanuit de webinar zal ik het leermoment meenemen, waarin iedereen actief participeert. Hoe groter namelijk de groep is, des te groter is de kans op afhakers gedurende een webinar. Mijzelf verdiepen in de aanwezigen moet er voor zorgen dat iedereen actief blijft participeren en daarnaast dat er vragen worden gesteld door een groter deel van de aanwezigen. Het sleutelmoment is dus om nog specifieker te zorgen als voorzitter om iedereen de mogelijkheid te geven om te zeggen wat hij of zij vindt.

### Deelt ontwikkelde kennis met vakcollega’s binnen en buiten de eigen CoL

Naast de CoL houd ik mij sinds eind februari bezig met een bootcamp rondom ondernemen. In week 3 ging het over entrepreunaral thinking oftewel ondernemend denken. Veel van de CoL-leden zijn al druk bezig met het starten van een onderneming. De mensen die aan deze bootcamp beginnen hebben een heel divers startpunt. Veel mensen hebben een idee, dit idee is enige mate uitgedacht maar nog niet getest, andere mensen hebben al wat getest rondom het onderwerp en weer andere mensen hebben al een pilot lopen. Tijdens ondernemend denken kreeg iedereen de kans zijn of haar idee in de groep te gooien. Van daaruit werd met het business model canvas ook wel het lean model canvas genoemd, naar voren gehaald. Elke deelnemer mocht aangeven waar bij de onderneming het grootste pijnpunt zat.

Luc Willemse een jongen die ook participeert in de bootcamp. Hij vertelde over zijn idee om een app te ontwikkelen voor winkels om aan te geven waar een goede deal te vinden is. Luc had het idee niet getest en was puur bezig om het vorm te geven. Hierbij heb ik mijn expertise met hem gedeeld. Een app is namelijk iets wat als beginnend ondernemer vrij duur is om in de lucht te krijgen en te houden. Daarnaast is momenteel nog niet duidelijk hoe groot de succesfactor zal zijn. Hierdoor heb ik aangegeven dat het interessant was om te gaan prototypen op papier. Maak een zo duidelijk mogelijk beeld bijvoorbeeld op canva van je idee. Bijvoorbeeld met het homescreen, het menu, waar de keuzes naar toe leiden. Hoe duidelijker het beeld wordt geschetst, des te beter de feedback is om te kijken wat mensen er van vinden. Daarnaast is er een partij die belang en invloed kan uitoefenen op de app. Dit zijn natuurlijk de winkels, deze hebben belang bij dat hun acties en nieuwe assortimenten bij de klanten komen. Met de app is dat natuurlijk een mooie manier om te promoten. Deze promotie kun je belasten, winkels kunnen betalen om op de app te staan. Denk bijvoorbeeld aan Marktplaats, waar je betaalt om hoger op de zoekbalk te staan. Daarnaast kan het overtuigen om te laten zien hoeveel mensen het product interessant vonden. Hierbij kies je specifiek de mensen die rondom kledingwinkels zich of haar bevinden. Deze resultaten kunnen namelijk het vertrouwen in het product doen vergroten. Daarnaast heb ik nog kort geattendeerd dat er mogelijk mensen zijn met hetzelfde idee dan wel mensen met ervaring in appontwikkeling. Door te netwerken kun je mogelijk komen tot het ontwikkelen van een succesvolle app.

**Leermoment**

In de bootcamp krijg ik stukje bij beetje het gevoel dat ik in een ander traject zit dan de meeste deelnemers. Het gevoel is dat ik namelijk al wat meer kennis rondom ondernemerschap heb dan anderen. Mijn kennis en ervaring moet ik met andere deelnemers delen. In kleinere groepen ben ik vaak de bestuurder maar in deze situaties ben ik toch vaker wat de afwachtende. Met de ervaring die ik nu heb kan ik andere deelnemers ondersteunen in zijn of haar proces. Hierdoor kan ook een netwerk ontstaan wat voordelig kan zijn op de langere termijn. Des te vaker ik ook in grotere groepen durf te spreken, des te beter zal ik mij voelen om dit te doen. Iets wat ik ook later in werkveld moet kunnen toepassen.

**Feedback**

De bootcamp is met deelnemers van andere opleidingen dan wel andere vestigingen. Alle feedback die ik heb ontvangen is op mondelinge basis overgebracht. Het was te merken dat Luc waardeerde dat ik mee dacht rondom zijn idee. Dit gaf hij ook aan in een gesprek wat wij een week later onderling voerden. De meest in het oog springende citaat uit dit gesprek was.

“Wij hebben dezelfde raakvlakken alleen zitten in een ander stadium, jij hebt mij getriggerd om met deze kennis de volgende stap te maken”.

De ervaring vanuit een andere student roept toch meer herkenbaarheid op. Hoe kun het aanpakken en wat is de mogelijke uitkomst wanneer je doet wat je doet. Luc was van plan de feedback de weken erna te gaan implementeren in de praktijk. Hij heeft door corona echter nog niet de juiste methode gevonden om dit te doen.

**Reflectie**

De insteek om iemand anders met mijn eigen ervaring en kennis te ondersteunen is waardevol. Wanneer iemand anders begrijpt wat ik bedoel kan ik namelijk mijn kennis toepassen. Dit geeft aan dat ik kennis goed in de vingers heb. De bootcamp heeft mij in laten zien dat er vanuit bredere contexten toch vaak gelijkenissen zijn. Als professional in opbouw zul je bij lange na niet alles weten. Door middel van kennisdeling ben ik blij dat ik kan bijdragen aan de kennis van een andere student. Persoonlijk ben ik erg te spreken over mijn inbreng die les en dat ik ook mijn stem liet horen waar andere studenten wat aan hadden.

Extra onderbouwing:

[https://youtu.be/odvJgRhSrB4](https://eur01.safelinks.protection.outlook.com/?url=https%3A%2F%2Fyoutu.be%2FodvJgRhSrB4&data=04%7C01%7Ct.h.de.jong%40st.hanze.nl%7Cc709c821ae1a4ed775cb08d91139ccfc%7Ca3b390147adc48faa11437c2434dbd69%7C0%7C0%7C637559762215891540%7CUnknown%7CTWFpbGZsb3d8eyJWIjoiMC4wLjAwMDAiLCJQIjoiV2luMzIiLCJBTiI6Ik1haWwiLCJXVCI6Mn0%3D%7C1000&sdata=EtW0nkeQsAvWSqPZdcOEeDnzssdEUtE3UXz5DNpBIXI%3D&reserved=0)

### Reflecteert kritisch op eigen functioneren t.a.v. het proces rondom community ontwikkeling

Tijdens de CoL passeren veel verschillende onderwerpen de revue. Deze onderwerpen worden aangedragen door de CoL-leden met de lead. Vanwege de eerste lead werd vooral de focus gelegd om de fundering van het CoL product vorm te geven. Door de focus hier specifiek op te leggen is er een enige mate van tunnelvisie ontstaan. Het doel was om eigenlijk binnen de vier weken te komen tot een concreet plan met rolverdeling wie waar voor verantwoordelijk is. Dit werd grotendeels behaald waardoor je weet waar je naar toe werkt. Deze insteek heeft er toe geleid dat Luuk Broersma en ik weinig hebben toegevoegd in het creëren van communities. Binnen de CoL worden door de rolverdeling wel groepen gevormd, echter werken deze groepen weer op basis van de schoolse manier. Daarnaast komt hierdoor niet de kennisdeling op gang rondom de eigen ondernemingen. Voor de ondernemers in de CoL was er veel structuur maar de vier lessen hadden te weinig onderlinge kennisdeling. Iets waar de CoL ook zeker voor bedoeld is.

**Leermoment**

Kritisch naar mijzelf kijkend heb ik in dit geval de focus teveel op één specifiek punt gezet. Tuurlijk is het belangrijk om het doel van het gezamenlijke project zo snel mogelijk scherp te krijgen. Dit is echter ten koste gegaan van het smeden van de community. Als lead van de CoL had ik meer moeten kijken naar de eigen ondernemingen, hoe het ging, waar die persoon tegen aan liep en gezamenlijk komen tot een oplossing. De community had op deze manier, onderling voor meer resultaten kunnen zorgen. Dit heb ik nagelaten, dat is natuurlijk een teleurstellend punt. Het leermoment is dat ik met een helikopter view zo nu en dan moet uitzoomen. Hoe ziet het complete plaatje eruit en wat is er allemaal voor nodig. Dit voorkomt de tunnelvisie waardoor er te weinig tijd aan andere onderwerpen besteed wordt.

**Feedback**

Doordat de focus specifiek op één element lag is te zien dat de CoL-leden één vraag moeilijk konden beantwoorden. Deze vraag was of de CoL lead had bijgedragen aan de ontwikkeling van de eigen onderneming. Hier is de constatering gekomen dat dit niet het geval was omdat meerdere CoL-leden een antwoord gaven dat op nee, of klein beetje neerkwam. Tamar van der Veen gaf als mede CoL-lid bijvoorbeeld aan dat het draait om het vullen van een website. Dit heeft niks met haar eigen onderneming te maken. Het is te constateren dat in de praktijk, de lead met betrekking tot het ondernemen, te weinig gebracht heeft.

Tamar:

“Het gaat natuurlijk over het bouwen van een website en dit heeft niets met mijn eigen onderneming te maken”

Melle:

“Het is lastig te zeggen of de invulling impact heeft gehad op mijn onderneming. Wel heeft dit impact gehad hoe ik met mijn afstudeertraject om ga. Ze dragen kennis over en maken afstudeer problematieken inzichtelijk”.

**Reflectie**

Naar mijn mening heb ik te veel een tunnelvisie gehad waardoor niet alles belicht is. Het is goed dat ervoor is gezorgd dat het gezamenlijke project uit de voeten kon, echter is dit ten koste gegaan van andere onderwerpen. Mocht ik nogmaals in een situatie komen die vergelijkbaar is, dan zou ik voor mezelf eerst formuleren wat er van mij gevraagd wordt. Hierbij kijkende naar de leeruitkomsten en de vraag van andere deelnemers. Hierna kan ik kijken welke taak prioriteit heeft, deze dient goed belicht te worden. Desalniettemin moeten de andere onderwerpen ook aan het licht komen. Ondanks dat sommige CoL-leden de lead als erg prettig ervaarden ben ik van mening dat ik nog een beter voorbeeldfiguur had kunnen zijn. Dat onze lead een voorbeeld was voor alle andere CoL-leden

dat er constant een vicieuze cirkel werd doorlopen. Waar alle onderwerpen constant in terug kwamen, hierdoor zou ook voor iedereen duidelijk zijn wat er besproken moet worden. Met de huidige format en het complete traject was het hier nog wel is zoeken naar.

## Vakmanschap

### Komt met nieuwe inzichten en draagt bij aan de oplossing van praktijkvraagstukken

Rondom mijn sportkundige identiteit ben ik vaak erg actief, aanwezig en gedreven. Hierdoor probeer ik soms van alles en nog wat te behandelen, echter mis ik de diepgang die van een 6 een 8 maakt. De feedback van Tamar van der Veen weerspiegelt dit ook, dat wanneer naast mij meerdere mensen beginnen te praten dat zij er niet tussen komt. Ik begrijp waarom ze het zegt en dat dit voor sommige mensen kan leiden tot afdwalen. Vooral omdat het te maken heeft dat een mens actief moet blijven om goed te participeren. Hierdoor heb ik bewust geprobeerd in CoL sessie 3 minder op de voorgrond te treden en dus mijn leiderschapsrol aan te passen. Ook al waren Jakob en Frank juist positief over de manier van leiding geven, ik wil mijzelf profileren. Mijn insteek was om juist meer te luisteren en wanneer het moest te reageren. Dit deed ik dan ook niet uitgebreid maar kort en bondig met een conclusie of mogelijk andere invulling, vanwaar ik het woord weer aan anderen liet. Ik heb geluisterd naar de feedback van Tamar, zodat Tamar ook kon zeggen wat zij vond. Door mijzelf meer op de achtergrond te zetten, was er meer kans voor anderen om te zeggen wat zij vonden. De voorgrond betrad ik als er werkelijk toegevoegde waarde geleverd kon worden (Schop, 2017).

Uit de tweede keer dat Tamar feedback geeft is af te lezen dat zij een verandering ervaarde. Zij beaamt dat ik de feedback in mezelf heb opgenomen en dat ik wat meer op de achtergrond was getreden. Ze heeft het ook over dat ik kritische vragen stelde. Ik merk doordat ik iets meer luister in plaats van impulsief reageren, dat mijn vraag of opmerking van hoger niveau is en duidelijker kan worden geformuleerd. Er dient geen extra onderbouwing te zijn voor het antwoord wat ik geef, het is namelijk een weloverwogen antwoord.

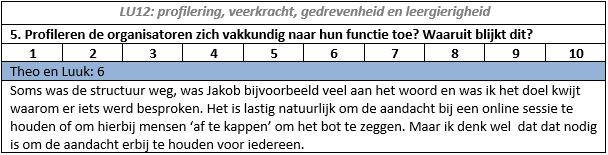
**Leermoment**

Het leermoment zit erin dat je jezelf als persoon moet kunnen aanpassen aan situaties. Verschillende situaties vragen verschillende leiderschapsrollen. Ook al voel je jezelf het meest vertrouwt bij één specifieke rol, het is niet altijd mogelijk deze aan te houden. Elk mens verschilt van elkaar en heeft behoefte bij een ander soort leiderschap. Passend leiderschap vertonen leid tot acceptatie van anderen.

**Feedback**

Het is goed om te zien dat Tamar van der Veen erkende dat ze een verandering op had gemerkt. Dat mijn leiderschap anders was in les drie en vier dan hoe ik het ervoor hanteerde. De structuur was volgens Tamar ook beter mede door een powerpoint en door mijn achtergrond rol, was er iets minder drukte op de voorgrond. Doordat er meer structuur was kon Tamar ook haar mening delen met de groep. Naast het differentiëren van de leiderschapsrol voor Tamar, was iedereen content met zowel mijn leiderschapsrol als bestuurder en de leiderschapsrol van stimulator.

Feedback Tamar CoL sessie 1&2



Feedback Tamar CoL sessie 3

1. Goed de feedback opgepakt
2. Theo wat meer op de achtergrond
3. Theo kritische vragen
4. Theo sluit goed aan

**Zelfreflectie**

Ik ben erg blij deze keuze te hebben gemaakt om in de lead van CoL sessie één tot en met vier, te veranderen van leiderschapsrollen. Vooral omdat je in de CoL ook diverse mensen hebt die ook

praatgraag zijn. Persoonlijk denk ik dat je in het werkveld ook de capaciteit moet hebben om in verschillende situaties een aangepaste leiderschapsrol te hanteren. In teamverband werken met allemaal bestuurders leidt tot problemen. Iedereen denkt namelijk dat zijn of haar visie de correcte kijk is. Hierdoor kan het zijn dat hierdoor verschillende mensen botsen doordat elkaars visie niet gelijk is. Het is dan van waarde dat ik mij kan aanpassen aan de situatie en de rol van stimulator beheers. Van hieruit kan ik scherp diverse visies onder het licht leggen en mogelijke compromissen sluiten. Als stimulator kijk je namelijk naar de teamprestatie en probeer je iedereen bij het proces te betrekken. Het doel voor je is om gezamenlijk tot de beste uitkomst te komen. Door meerdere rollen te beheersen kun je impact creëren met de rol die op dat moment gevraagd wordt. Het zorgt ervoor dat een team je waarde in de groep erkend, je maakt jezelf eigenlijk onmisbaar doordat je je in meerdere rollen kunt verdiepen. Iedereen kent van zichzelf of haarzelf een bepaalde basis met betrekking tot leiderschap, hoe flexibeler je bent hoe meer waarde je kan toevoegen bij verschillende teams. Hier wil ik als persoon graag aan bijdragen.

### Brengt relevante kennisbronnen (kennis, experts, benchmarks, best practices, ervaringsdeskundigen etc.) in

Om andere ondernemers nog meer “out of the box” te laten nadenken heb ik mijn partner VTON benaderd. Naar mijn mening liet deze webinar ook heel goed zien waarom je iets doet. Vaak is dat omdat je impact wil creëren in een bepaalde branche. VTON begon op een manier die heel herkenbaar is voor veel ondernemers naar mijn mening. De uitwerking op papier met een achterliggende gedachte waarom een bepaalde doelgroep het nodig heeft. De professionalisering van het product heeft eigenlijk gedurende het gehele proces nooit stil gestaan. Ook werd er eerlijk gezegd, dat je soms eerlijk moet zijn om aan te geven dat je niet alles alleen kunt. Zoals Richard Elsinga mij persoonlijk wel heeft gezegd:

‘’Je kunt alles willen maar je bent geen superman”

Zonder inbreng van externen, waaronder huidige partner Auke Swart had VTON niet gestaan waar ze vandaag de dag staan. Je moet dus transparant durven te zijn naar mensen om progressie te boeken. Door de webinar probeerde ik de ondernemers in de Community of Learners een kijkje in een andere keuken te geven. Het is bijvoorbeeld ook een behoorlijke opdracht om een gezond klantenbestand op te bouwen. Vooral als het klantenbestand ook nog eens over heel Nederland te vinden is. Door een heel traject aan te horen en hoe dat nu wordt vormgegeven, leidt dit tot inspiratie en tot nieuwe denkwijzen. Dit valt ook te lezen in de feedback van Frank Folkersma, hij is in een andere branche actief dan VTON. Frank heeft vanuit de webinar veel geleerd over het starten en managen van een onderneming. Met daarnaast ook een verwijzing naar de risico’s die aanwezig zijn bij het starten van een eigen onderneming. Door de webinar heeft Frank een beter beeld gekregen over zowel de eerste kleine stapjes en manieren om progressie te boeken. Hierbij is de aanname van Frank om bepaalde informatie toe te passen tot de eigen onderneming. In dit geval is de kennisdeling succesvol, het begrijpen is namelijk de eerste horde. Wanneer het daadwerkelijk wordt toegepast heeft het echt een meerwaarde voor de desbetreffende persoon.

“De laatste 2 weken hebben jullie voor mij veel toegevoegd als het gaat om kennis delen en bijdrage op ontwikkeling van mijn eigen onderneming. De gastspreker was erg interessant en jullie hebben een goeie start gemaakt met het product dat we aan gaan leveren als CoL. Daarbij hebben jullie de rollen goed verdeeld zodat iedereen een taak heeft waar die van kan leren”.

<http://col911.nl/vton-voetbalmethode-video/>

**Leermoment**

Ondanks dat ondernemen in de sport heel breed is, kunnen ondernemers onderling toch gelijkenissen hebben of ten aanzien van onderwerpen van elkaar leren. Waar de gelijkenis zit of waar iemand wat in een andere branche kan leren, daar kom je achter door te netwerken. Dit is denk ik ook het leermoment van deze webinar. Voorafgaand speelde bij mij de vraag of de webinar een mooi inspirerend verhaal zou worden of iets waardoor progressie kon worden geboekt. Het tweede was het geval en dat laat zien hoe belangrijk het is om te netwerken ondanks dat het niet specifiek jouw sportbranche is. Iedereen moet opstarten, iets aan marketing doen, uiteindelijk opschalen en ga zo maar door. Het leermoment is dus, wees open minded naar het proces wat een andere sportbranche doorloopt. Dit kan altijd in je eigen voordeel werken.

**Zelfreflectie**

Onbewust ga je vaak op een bepaalde manier al een situatie in. Bij de fitnessbranche heb ik al snel een stereotype dat het gaat over iemand die affectie had met krachtsporten dan wel training, deze persoon heeft geconstateerd dat er in de regio weinig werd gedaan aan een bepaalde manier van krachtsport en is zo klein begonnen. Hierna is er een eigen pand gehuurd, geïnvesteerd in materiaal en de manier van trainen die is effectief om een bepaalde reden. Stereotype is het zeker maar toch komt dit vaak wel overeen met een gedeelte van de realiteit. Desalniettemin zorgt deze mindset snel voor een passieve houding. Zodra het in het straatje lijkt te komen waar ik net over sprak, dan haak ik vaak af. Het kan best zijn dat in de presentatie meerdere interessante onderwerpen behandeld worden, maar daar is de focus niet meer voor door de mindset. Vanuit deze gewaarwording moet ik mijzelf stimuleren om ook zelf bij andere sportbranches goed op te letten naar informatie die ik kan toepassen.

### Ontwikkelen van relaties en samenwerkingsverbanden

Gedurende de CoL heb ik mij gezamenlijk met mijn mede groepsgenoten van website & social media bezig gehouden met connecties creëren. Gedurende het proces was het sluiten van relaties en samenwerkingsverbanden belangrijk om de CoL op een hoger niveau te krijgen.

Hiervoor is ten eerste een marketingtrechter ontwikkeld door mijzelf en de drie andere groepsgenoten. De aandacht fase in dit traject is erg belangrijk omdat er weinig verkeer naar de website was. Instagram is hiervoor aangemaakt om door middel van social media de studenten op de Hanzehogeschool te bereiken. Hier worden alle artikelen, video’s en podcasts op geplaatst om zo deze bij de doelgroep aan het licht te brengen. Het doel is om de studenten vanaf de Instagram pagina naar de website te krijgen om zo verkeer te stimuleren naar de geüploade berichten. Door middel van Instagram moet dus een band worden gevormd tussen de doelgroep en CoL911. Om hier nog beter op in te spelen worden de verleidingsprincipes van Cialdini toegepast. In de aandacht fase heb ik dit gedaan door middel van het benaderen van leerkrachten. Leerkrachten hebben invloed op de studenten door middel van autoriteit en sympathie. De leraren zijn benaderd om een filmpje van 10 tot 15 seconden op te nemen waarin CoL911 wordt gepromoot. Op deze manier hopen we studenten te triggeren om een kijkje te nemen op de website. Door middel van de relatie die door de jaren heen met leraren is opgebouwd zal het verkeer naar de website gaan stijgen en het samenwerkingsverband met studenten groeien.



**Leermoment**

Naar mijn idee was het erg slim om leraren te benaderen voor de Instagram. De leraren staan dicht bij de doelgroep ondanks corona en weten hoe ze de doelgroep kunnen enthousiasmeren. Het grootste leermoment is dat we te lang passief gehandeld hebben rondom de marketingtrechter. Voor het juist invullen van de trechter was er informatie nodig vanuit de andere CoL-leden. Deze informatie bleef lang uit waardoor er pas laat kon worden ingezet op de marketingtrechter. Hierdoor was de eerste promotie alleen te zien voor studenten die CoL911 al wel gevonden hadden. De passieve houding van anderen heeft effect gehad op hoeveel verkeer er gegenereerd kon worden. Ook al was er een samenwerkingsverband, het bleek toch lastig om harde eisen te stellen aan elk individu. Vanuit website & social media beheer werd hier geprobeerd om lijn in te krijgen maar het bleef vooral bij een goede gedachte. Het belangrijkste leermoment is om te kijken wat je van anderen binnen een samenwerkingsverband nodig hebt. Hiervoor een duidelijk plan op de mat te leggen,zodat ondanks andere problemen jezelf het doel kunt behalen waar je voor bent aangesteld.

**Feedback**

De feedback van mijn twee (drie) leden van social media en website beheer geeft weer dat ik zowel intern als extern samenwerkingsverbanden maakte. Dit deed ik intern binnen de CoL met de tien ondernemers en daarnaast extern door in contact te komen met leraren. Zoals in de feedback is weergegeven zorgde dit voor een verbetering van de samenwerking en een verbeterd eindproduct. Daarnaast droeg mijn bijdrage bij aan het marketingplan bij en de verleidingsprincipes van Cialdini. Hier valt ook over te lezen in de afbeelding hieronder.



**Zelfreflectie**

Persoonlijk ben ik van mening dat ik net als ieder ander verantwoordelijk ben. Ik denk alleen dat ik mogelijk meer invloed had kunnen uitoefenen. De achterliggende gedachte vanuit de CoL dat alle ondernemers op basis van eigen expertise waarde toevoegen is een mooie gedachte. Het is toch te vrij gebleken en heeft in mijn ogen het eindproduct op een lager niveau doen uitkomen dan nodig was. Rationeel naar de tijd gezien had er in een eerder stadium door mij aan de bel getrokken moeten worden. Niet met voorstellen komen, gewoon met deadlines en dingen die dienden te worden aangeleverd. Ambitieus zijn en dan dit niet bereiken is niet erg, dan is er een poging geweest tot het hoogst haalbare. Door passiviteit, ook bij mijzelf door niet hard in te grijpen heeft er toe geleid dat de CoL toch wat het ondergesneeuwde kindje is gebleken.

## Sportkundige identiteit

### Toont veerkracht, gedrevenheid en leergierigheid als deelnemer aan de CoL

Eigenlijk in de eerste drie jaar van de opleiding Sportkunde heb ik mijzelf niet bezig gehouden met websites en video’s. Eigenlijk heb ik hier nooit affectie mee gehad en dacht ik dat zonder deze kwaliteit, ik ook genoeg kon bewerkstelligen. Hierin is zeker een kern van waarheid te vinden, echter ben ik ook van mening dat je jezelf moet blijven profileren. In jaar 4 probeer ik de uitdaging rondom website ontwikkeling en video’s bewerken te tackelen. Voor de CoL heb ik daarom besloten om met drie mede CoL-leden de taak rondom website en social media beheer voor mijzelf te nemen. Hierbij was het voor mij vooral belangrijk ook dingen te leren rondom het maken van een website.

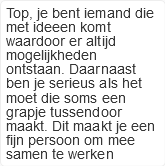
De site Col911.nl bood hier een fantastische kans voor. Waar ik bijvoorbeeld meer kennis van heb gekregen is SEO of te wel Search Engine Optimization. Door een plug-in werd weergegeven hoe de tekst geschreven is. Je krijgt ideeën hoe je tekst beter kan worden bekeken online. Een titel heeft een bepaalde lengte nodig waarin de woordkeuze belangrijk is. Daarnaast moet het kernwoord van de pagina regelmatig terugkomen. Dit kan allemaal bijdragen dat de tekst eerder in de zoekbalk te vinden is wanneer trefwoorden gezocht worden. Naarmate een website meer verkeer genereerd, zal de pagina ook hoger in de zoekbalk te vinden zijn. Verkeer wordt gegenereerd door middel van instagram en bezoeken aan Sportkunde klassen. De algemene teksten van alle onderwerpen op de website zullen een belangrijke stempel op het zoekresultaat hebben. Deze teksten heb ik geprobeerd zo dicht mogelijk bij de wensen van de SEO plug-in te krijgen zodat de teksten van een hoog niveau zijn. Helaas moet verondersteld worden dat met het huidige verkeer, de tekst nog niet ervoor zorgt dat de website hoog op de zoekbalk staat. Dit heeft ook te maken dat de onderwerpen op de website vaak termen bevatten die erg bekend zijn. Voor deze zoektermen zijn dus een enorm aantal zoekresultaten. Hopelijk kunnen de algemene teksten later voor een hoger aantal bezoekers zorgen.

**Leermoment**

In het digitale tijdperk waarin we leven, gebeurt meer en meer online. Apps, websites, promotievideo’s en ga zo maar verder, ze komen als paddenstoelen uit de grond. Stagneren rondom dit onderwerp betekent dat je altijd afhankelijk bent van andere mensen. Door mijzelf te verdiepen in website ontwikkeling, heb ik een beter beeld gekregen hoe dit vorm krijgt. Het is de basis van een website die al vorm was gegeven, echter heb ik wel meer ervaring gekregen over het bewerken van websites. Het leermoment is om mijzelf te profileren waar ik kan en op die manier zoveel mogelijk vanuit eigen kracht te kunnen bewerkstelligen.

**Feedback**

Aan mijn mede leden van website en social media beheer heb ik gevraagd hoe ze mijn inzet gedurende de CoL hebben ervaren. De enquête is anoniem ingevuld dus ik kan niet specifiek achterhalen wie de onderstaande quote heeft geschreven.



Het is fijn om positieve woorden te horen van leden waarmee je gezamenlijk een schooljaar lang, de website en social media mee onderhoudt. Mijn leermoment komt ook terug uit de feedback, dit komt overeen met mijn eigen mening.



**Zelfreflectie**

Had ik mijzelf nog meer kunnen profileren in het ontwikkelen van de website? Ja, dat had zeker nog beter gekund. Binnen de gehele CoL duurde het toch langer om een doelgroepsanalyse te ontwikkelen. Hierdoor bleef in verband met de drukte rondom het afstuderen, minder tijd over. Veelal stond in het teken van het plaatsen van artikelen of video’s met een SEO geschreven tekst. Specifiek het bewerken van de lay-out van de website en het toevoegen van elementen heb ik weinig tijd aan besteed. Inhoudelijk weet ik dus meer wat er met een website mogelijk is, echter hoe ik de website aanpas naar eigen wensen en behoeften is voor mij lastig uit te voeren. Ik had meer initiatief moeten tonen rondom de lay-out en het ontwikkelen van deze website. Het sleutelmoment lag aan het begin van het traject, waar ik toch op safe speelde en ging voor het bewerken van teksten. Dit heeft mijn eigen profilering beperkt.

### Profileert zichzelf op professionele wijze binnen de CoL

Als ik mijzelf in de CoL zou moeten beschrijven in wat voor persoon ik ben, dan is dat betrouwbaar. Samen met Luuk Broersma heb ik de lead van de CoL uitgezet. Zowel Melle Hamstra, Frank Folkersma, Carlo Ambrosio en Jakob Walicki, erkennen de betrouwbaarheid. Mensen wisten wat ze konden verwachten voorafgaand aan een les. Melle geeft hierbij de mooie quote:

“Stick to plan” en “niet teveel tijd voor poespas”.

Studenten wisten wat ze aan mij hadden, Jakob Walicki noemt de aanpak ook een mooie leidraad voor andere mensen om te gebruiken tijdens de eigen CoL lead.

Dit betrouwbare komt ook naar voren in de algemene CoL. Als deelnemer heb ik één CoL sessie moeten missen maar verder heb ik altijd geparticipeerd. Tijdens de CoL heb ik mijzelf niet verstopt voor taken of discussies over de moeilijke onderwerpen. Ondertussen zitten we in een stadium met allemaal volwassenen die verantwoordelijkheid op zich moeten nemen. Dit heb ik ook in de situatie rondom Vinse Slootweg. Vinse heeft eigenlijk niet tot nauwelijks geparticipeerd in de CoL met de andere deelnemers. Hierom heb ik de verantwoordelijkheid voor de CoL op mij genomen. Vinse heb ik aangesproken op zijn afwezigheid en hoe het kon dat hij zo weinig participeerde. Zijn reactie was dat hij het druk had en op de tijden van de CoL werkzaamheden had. Vanwege het feit dat Vinse eigenlijk meer als de helft van de CoL meetings had gemist moest er een ultimatum komen. Het idee voor een ulitmatum heb ik voorgelegd aan de andere CoL-leden. Vanuit de CoL kwamen de volgende kernpunten naar voren:

* Vinse mag vanaf het moment dat het bericht door mij is verstuurd nog maximaal één les ontbreken. Het ontbreken moet aangegeven worden aan de groep met een duidelijke reden
* Vinse moet ervoor zorgen dat hij voor het eind van de CoL de gemiste tijd inhaalt. Vinse moet er dus voor zorgen dat de belasting van de CoL evenredig is met de andere leden.

Deze informatie heb ik hierna doorgegeven aan Vinse. De dagen erna heb ik Vinse de kans gegeven om terug te komen met een plan hoe hij de belasting wou gelijk trekken. Hierbij kwam naar voren dat Vinse geen idee had waar de CoL momenteel mee bezig was. Alle punten die hij benoemde werden namelijk al gedaan en waren bij de groepsformaties verdeeld. Hierna heb ik Vinse aangegeven dat hij verder moest denken en wat de stand van zaken exact was. Verder heb ik hem doorverwezen naar de notulen van Luuk en mij van lead 1. Hierna heb ik met het team website/social media beheer waar ik zelf ook bij hoor, gebrainstormd over mogelijke interessante manieren om de tijd in te halen. Dit plan voorleggen aan Vinse is helaas niet meer gelukt. Vinse is de eerst volgende CoL meeting wederom weer niet op komen dagen. Hierdoor heb ik aan het einde van de les aan de bel getrokken. Hierbij heb ik het in de groep gegooid of dit de druppel was waardoor Vinse de CoL niet kon halen. Hierbij heb ik om een mening gevraagd van de groep. Hierbij was een vrij duidelijke “ja” te merken. Na de les heb ik het nieuws bij Vinse gemeld. Hij was begripvol en had de knoop voor hem zelf ook doorgehakt om de CoL volgend jaar te doen. Tussen Vinse en mij is het verder geen persoonlijke kwestie geworden, er is gekozen wat het beste is voor de CoL. Deze uitkomst is qua evenredige belasting en het voorkomen van scheve gezichten het beste.

**Leermoment**

Het moment van benadering naar Vinse was eigenlijk misschien al wel te laat. De manier hoe hij zijn gemiste uren wou compenseren geeft dit beeld goed weer. Vinse had geen enkel idee waar de CoL in feite mee bezig was. De gemiste tijd was eigenlijk onoverbrugbaar door hem pas te benaderen na zoveel gemist te hebben. Vanuit het teamproces is een extra lid fijn om te hebben omdat het kan zorgen voor extra content en inbreng. Vinse stond eigenlijk al te ver van het proces om hier nog goed in te kunnen participeren. Het leermoment is om ervoor te zorgen dat iedereen voldoende participeert, de persoon die niet participeert ook hierop aanspreken. Anders wordt het net als de huidige situatie een verloren zaak.

**Feedback**

Vanuit een enquête die ik heb verzonden aan mijn groepsgenoten van website en social media beheer, kwam naar voren dat ze de aanpak erg waardeerden. Door mijn communicatie met Vinse was duidelijk waar rekening mee kon worden gehouden. Luuk Broersma noemde de aanpak als volgt.

“Doordat Theo één op één contact had met Vinse konden andere CoL leden bezig met eigen taken. Ook heeft Theo bijgedragen aan een goed format, wanneer Vinse niet doorging dat Aaron de CoL wel kon voltooien”.

Ook Frank en Jakob waardeerden de manier van handelen. Vooral ook bij het maken van de doorslaggevende keuze om Vinse uit de CoL te zetten was het goed om de gehele CoL te betrekken. Dit bleek ook uit de specifieke feedback die Jakob Walicki mij gaf.

“Met overleg onder leiding van Theo werd besloten om Vinse uit de CoL te zetten, iets wat in mijn ogen ook meer als terecht was”.

**Zelfreflectie**

Persoonlijk ben ik tevreden over de afhandeling van de situatie met Vinse en dat ik gedurende het proces, contact met Vinse had. Doordat ik het contact had, kon ik voorkomen dat Vinse teveel in het zadel werd geholpen. Naar mijn mening zijn we allemaal (jong)volwassenen die zelf weten wat zijn of haar verplichtingen zijn en wat de consequenties zijn het niet te doen. Door het persoonlijke contact kon ik voorkomen dat er allemaal taken voorgekauwd werden. Dat mensen hun tijd en moeite ervoor gingen opofferen voor Vinse die eigenlijk niet thuis gaf. De bal lag in zijn hoek om actie te ondernemen of af te haken. Het bleek het laatste en ik ben trots op de andere leden van de CoL voor het professionaliteit rondom deze situatie. Door ook als contactpersoon deze mening te peilen konden we tot een democratisch besluit komen om Vinse niet te laten participeren dit jaar.

### Deelt transparant ervaringen en reflecteert van uit een sportkundig perspectief

Persoonlijk ben ik van mening dat deze competentie aansluit bij leeruitkomst 8.2.

‘’Deelt ontwikkelde kennis met vakcollega’s binnen en buiten de eigen CoL’’

Kennis ontstaat gedeeltelijk namelijk ook door ervaringen waarvan je geleerd hebt. Deze ervaringen deel je weer vanuit de kennis die je er door hebt opgedaan. Voor mij persoonlijk is mijn kennisdeling beperkt gebleven. De reden hiervoor is dat de volleybalapp in een ander stadium is begonnen. Ik stroomde in op een app die de mogelijkheid gaf om te piloten, het was aan mijzelf om oefenstof gereed te maken en om verenigingen te enthousiasmeren. Het proces wat veel mede-ondernemers hebben moeten doorlopen, heb ik niet doorgemaakt. Daarnaast is de app momenteel vrijblijvend om te gebruiken waardoor er nog geen financiële haken en ogen zijn. Daarbij ook nog gezegd hebben dat ik actief ben in de volleybalbranche terwijl al mijn mede-ondernemers meer met individuele sporten doen. Transparant mijn verhaal vertellen lukte mij wel maar ik had moeite om ook de andere te voorzien van passende feedback. Qua feedback over de lead van de CoL lukte mij het beter om ervaringen te delen omdat de situaties overeenkomen. De reflectie rondom feedback over mijn onderneming heb ik meegenomen gedurende het proces. Hier merkte ik ook dat andere leden van de CoL het lastig vonden om mijn product van feedback te voorzien. Het is dus een verhaal wat aan beide kanten voor wat moeilijkheden heeft gezorgd.

**Leermoment**

Het specifieke leermoment zit hem in het vinden van raakvlakken met andere ondernemers. Dit sluit ook aan bij leeruitkomst 11 competentie twee. Hier wordt in het leermoment ook gesproken over de kracht van netwerken en het leren van andere ondernemingen uit een andere branche. Binnen de CoL had ik vaker in gesprek moeten gaan met de ondernemers die in een andere branche aan het ondernemen waren. Door een betere kijk te hebben op de onderneming en wat er specifiek is gedaan dan wel doorlopen wordt, kunnen er onderling connecties ontstaan. Grotendeels zullen er veel differentiaties zijn maar in welke branche je ook werkt er zijn eigenlijk altijd wel enkele gelijkenissen te vinden. Door diepgaandere band tussen mij en andere ondernemers had ik dit boven water kunnen komen. Het werken in een team is voor mij meer globaal gebleven in plaats van diepgaand. Voor mijn eigen ontwikkeling is het belangrijk dat ik er voor zorg dat ik vaker in diepgaandere gesprekken kom met ondernemers en andere partijen.

**Feedback**

Deze feedback is gedeeltelijk overkoepelend met leeruitkomst 8.2. In deze context was het geschetst rondom de lead. Rondom de CoL heb ik wel positieve feedback gekregen hoe ik het proces leidde maar niet echt specifiek over de inbreng voor andermans ondernemingen. De enige die echt positieve feedback hierover gaf was Frank bij leeruitkomst 12.3. Daarnaast hebben Frank en ik onderling nog is een gesprek gevoerd over onze ondernemingen. Hierbij is vooral gekeken naar de doelgroep van Frank. Met hierbij aangevuld hoe ik tot het komen van mijn doelgroep ben gekomen en wat ik aanbied. Frank en ik hebben een prettig gesprek gevoerd waar we gezamenlijk tot een soort van opsomming zijn gekomen:

De klimsport is een opkomende branche in Nederland, iets wat mee gaat in de wensen en behoeften van mensen. Mogelijk moet Frank aan de hand van verschillende pakketten gaan werken en met specifieke tijden. Zo kan de personal training nog meer gedifferentieerd worden op een grotere doelgroep.

**Zelfreflectie**

Deze competentie had meer ingezeten. Ik ben van mening dat ook zeker Corona hier invloed op heeft gehad. Fysiek raak je toch vaker in een gesprek verwikkeld over de specifiekere onderwerpen van je eigen onderneming en die van een ander. Nu alles online was is het toch globaal gebleven waar iemand mee bezig was, het mistte de één op één diepgang bij zulke gesprekken. Het blijft vlak waardoor de meerwaarde van mijn feedback tekort schiet. Ondanks Corona had ik vaker met mede CoL-leden moeten praten hoe het ging, waar ze tegen aanliepen of wat juist hun grootste overwinning was de afgelopen tijd. Hierin had ik meer co-creatie moeten laten plaatsvinden zodat ik als ondernemer zowel mijzelf als anderen kon voorzien van nieuwe kennis.

# Bibliografie

Belbin NL. (sd). *De belbin teamrollen*. Opgehaald van Belbin NL: https://www.belbin.nl/teamrolmodel/teamrollen

Schop, G. J. (2017, 09). *Managementrollen Quinn*. Opgehaald van managementmodellensite.nl: https://managementmodellensite.nl/

# Bijlage

Bijlage 1

Feedback CoL Lead



Bijlage 2

Feedback leden website & social media beheer

