

# Toolkit fruitsponsoring

*Het aanbieden van gratis fruit in de sportkantine, hoe en wat!*

## Dagelijks, wekelijks of alleen bij evenementen

Met behulp van JOGG-Teamfit maken we de sportomgeving van kinderen gezonder zodat kinderen in een gezondere fysieke en sociale leefomgeving kunnen opgroeien. Om laagdrempelig te starten en focus aan te brengen op de verschillende thema's binnen de werkwijze JOGG-Teamfit, kan gestart worden met het aanbieden van fruit. Dit kan bijvoorbeeld door dagelijks of wekelijks structureel gratis fruit aan te bieden, of door bijvoorbeeld gratis fruit aan te bieden bij evenementen. Lees in deze toolkit hoe je dit als sportvereniging kan gaan aanpakken.

## Het inkopen van fruit

Fruit kan bij diverse locaties ingekocht worden. Lees hieronder de voor- en nadelen van het bestellen van fruit bij een fruitleverancier, de supermarkt of groenteboer.

### 1. Fruitleverancier

Fruit kan besteld worden bij een landelijke of plaatselijke (lokale) fruitleverancier. Google op [werkfruit] voor meer informatie over de verschillende leveranciers. Een fruitmand of -kist is aan te raden om het fruit goed te kunnen presenteren. Dit wordt soms vanuit de fruitleverancier geleverd of anders kan het voor een lage prijs in de winkel gekocht worden.

Een voorbeeld van dergelijke kosten is als volgt:

Product	Aantal	Prijs excl. BTW	BTW %	Prijs incl. BTW
€0,33/stuk fruit	100 stuks fruit p/week	€ 33,00	9%	€ 35,97

*Let op: het kan zijn dat de stukprijzen veranderen, bovenstaande prijzen geven een prijsindicatie.*

Voordelen:

- Er zijn geen verzendkosten, fruit wordt geleverd door de fruitleverancier.
- Wekelijkse standaard bezorging, waardoor het niet nodig is om fruit zelf te bestellen.
- Aanpassingen kunnen gemakkelijk doorgegeven worden aan de fruitleverancier.
- Wanneer meerdere clubs beslissen fruit af te nemen bij de fruitleverancier en bezorging op één centraal punt plaatsvindt, kan in overleg soms gekeken worden naar een lagere prijs. Het is dan wel aan de sportverenigingen zelf om het fruit op dit punt op te halen.

Nadelen:

- Fruitleveranciers zijn niet altijd flexibel, soms hebben ze vaste leverdagen.
- Als de vereniging gesloten is tijdens bijvoorbeeld (school)vakanties, dan is het belangrijk om de standaard bezorging voor die week of weken handmatig stop te zetten.

### 2. Supermarkt of groenteboer

Fruit kan ook bij de plaatselijke groenteboer of bij de supermarkt online besteld worden of wekelijks ingekocht worden.

Voordelen:

- Je bepaalt zelf welk fruit ingekocht wordt en hoeveel.
- Je kunt gebruik maken van acties.

Nadelen:

- Het wekelijks bestellen of halen kost tijd.
- De kosten zijn vaak hoger.

## De financiering van fruit

Om de kosten voor het aanbieden van fruit te dekken, zijn er een aantal mogelijkheden:

### 1. Budget vrijmaken:

De vereniging budgetteert het structureel aanbieden van fruit als vaste kostenpost binnen alle inkomsten en uitgaven.

### 2. Fruitabonnement:

De leden kunnen naast de contributie een fruitabonnement afsluiten. Dit abonnement geeft hen recht op fruit bij elke thuiswedstrijd of vooraf vastgestelde evenementen. Het voordeel hiervan is dat op voorhand duidelijk wordt hoeveel fruit er ingekocht moet worden.

### 3. Contributie verhogen:

De contributie voor de leden kan (licht) verhoogd worden. Eventueel kan dit vooraf uitgevraagd worden via een enquête bij de ouders van de jeugd.

### 4. (Eenmalige) bijdrage door leden:

Leden kunnen gevraagd worden om een eenmalige of regelmatige bijdrage te doen om de kosten van het gratis fruit te dekken. Dit is vrijwillig, zodat alleen degenen die de financiële ruimte hebben of hier behoefte aan voelen, kunnen bijdragen. Bijdragen kunnen worden gedaan via een QR-code, betaalverzoek, rekeningnummer of contant in een potje bij de balie. Informatie hierover kan worden gedeeld via email, nieuwsbrieven of flyers. Ook kunnen bijdragen worden gegenereerd door middel van acties tijdens evenementen of activiteiten.

### 5. Statiegeld:

Leden, (groot)ouders of bezoekers kunnen flesjes en blikjes inleveren bij jullie vereniging. Het statiegeld hiervan kan (deels) gebruikt worden om fruit te financieren.

### 6. Sponsoring:



De sportvereniging kan onder haar leden uitvragen of iemand met zijn/haar eigen bedrijf het fruit in de sportkantine (deels) zou kunnen sponsoren. Door middel van banners en logo's kan de club de sponsoring door het bedrijf/de bedrijven kenbaar maken. Zie voorbeeld hieronder.

Daarnaast kunnen afspraken gemaakt worden met lokale supermarkten of groenteboeren voor sponsoring of het inkopen van fruit tegen inkoopprijs. Veel supermarkten of andere fruitleveranciers staan open voor zogenaamde 'in-kind' sponsoring. Doe dit bijvoorbeeld in samenwerking met de gemeente, buurtsportcoach of kinderopvang, zodat je overgebleven fruit kan delen en een gezamenlijke deal kan sluiten. Kom het bedrijf tegemoet door er een mooi sponsorbord bij te zetten 'Dit fruit wordt gesponsord door...'. De fruitsponsorbrief in Bijlage 1 kan helpen om een eerste stap te zetten richting een potentiële sponsor.

### 7. Afspraken met organisaties in de buurt:

Omliggende locaties zoals BSO's, kinderopvangcentra of bedrijven kunnen gevraagd worden om overgebleven werkfruit op vrijdag naar jullie vereniging te brengen. Dit voorkomt voedselverspilling en zorgt voor gratis fruit in de weekenden of bij jeugdactiviteiten.

### 8. Subsidie of stimuleringsbudget:

Sommige gemeenten hebben budget vrijgemaakt voor het stimuleren van een gezondere voedingsomgeving. Het aanbieden van fruit op jullie vereniging kan hier onderdeel van zijn. Informeer bij de gemeente of jullie hiervoor een subsidie kunnen krijgen. Houd er rekening mee dat dit vaak een tijdelijke oplossing is.

### De organisatie van fruit

Wil je graag gratis fruit aanbieden, maar weet je nog niet precies hoe je dit moet organiseren? Overweeg dan om een werkgroep 'fruit' op te zetten. Dit kan bijvoorbeeld een groepje van 3 à 4 personen zijn die voor een bepaalde periode verantwoordelijk zijn voor het regelen van het fruit en ervoor zorgen dat het klaar ligt voor de kinderen en/of jongeren. Een werkgroep kan bijvoorbeeld bestaan uit leden, ouders, vrijwilligers en/of kantinebeheerders.

Nog wat inspiratie nodig? Bekijk dan onderstaande foto's van de verschillende sportkantines!



Nog vragen? Neem dan contact op met jouw JOGG-Teamfit coach.

## Bijlage 1. Fruitponsorbrief

Onderwerp: Word onze fruitponsor en help kinderen gezond op te laten groeien!

Beste [Naam van de potentiële fruitponsor],

Wij schrijven u namens [naam van de locatie]. De [locatie] is een toegewijde JOGG-Teamfit locatie. Met JOGG-Teamfit maken wij onze [locatie] gezonder. Dit doen wij door ons voedingsaanbod aan te passen met hierbij een groter aanbod van gezondere producten die wij een prominente plaats bieden. Ons voedingsaanbod zouden wij graag uitbreiden met vers fruit. Wij zijn daarom op zoek naar een fruitponsor die ons kan helpen om gezonde voeding toegankelijk te maken voor de vele kinderen die ons jaarlijks bezoeken.

Door middel van onze samenwerking met JOGG-Teamfit creëren wij een omgeving waarin de gezondere keuze gestimuleerd wordt. Als fruitponsor van de [locatie] heeft u de kans om direct bij te dragen aan een gezonde omgeving voor onze kinderen. Concreet bieden wij verschillende sponsormogelijkheden aan, variërend van financiële bijdragen tot in-kind donaties van vers fruit. Als fruitponsor van de [locatie] kunt u rekenen op zichtbaarheid en erkenning, evenals de voldoening te weten dat u bijdraagt aan een gezonde jeugd en een gezonde toekomst.

Wij nodigen u van harte uit om deel uit te maken van onze missie. Samen kunnen we een verschil maken in het leven van kinderen en kunnen we hen helpen gezond op te laten groeien. Graag bespreken we de mogelijkheden voor samenwerking in meer detail en beantwoorden we eventuele vragen die u heeft. Neem alstublieft contact met ons op via [contactgegevens].

Hartelijk dank voor uw overweging en uw potentiële steun aan de [locatie].

Met vriendelijke groet,

[Uw naam] [Uw functie/titel]

[Naam van de locatie]

[Contactgegevens]