

Begroting 2025/2026

april 2025

Official partners



Aangesloten bij





Inhoudsopgave

Begroting 2025/2026 (met een doorkijk naar beleidsperiode 2026-2030).....	3
Inleiding.....	3
Financiële realiteit	3
Terugblik	3
Huidige stand van zaken	5
Meerjarenbeleidsperiode 2026-2030.....	5
Begroting 2025/2026.....	6
Prognose 2024/2025	7
Doorkijk naar beleidsperiode 2026-2030	8
Voornaamste Activiteiten 2025/2026	8
Algemene toelichting begroting 2025/2026.....	8
Begroting 2025/2026.....	10
Specificatie Begroting.....	11



Begroting 2025/2026 (met een doorkijk naar beleidsperiode 2026-2030)

Inleiding

Het seizoen 2024/2025 is weer voorbij, het is in veel opzichten een mooi seizoen geweest. Veel Nederlanders hebben weer genoten van hun favoriete vakantie, er zijn veel bezoekers geweest bij de verschillende wintersportorganisaties in Nederland, nieuwe instructeurs zijn opgeleid, mooie evenementen en wedstrijden zijn georganiseerd, veel talenten hebben weer een sprong in hun ontwikkeling gemaakt en onze topatleten hebben fantastische prestaties geleverd.

Financiële realiteit

Ondanks het feit dat wintersport onverminderd populair is, neemt de financiële druk op de organisatie om uiteenlopende redenen heel stevig toe. Zoals bekend, dalen de afgelopen dertig jaar de inkomsten uit contributies en uit de verzekeringsactiviteiten. De laatste jaren nog sneller dan voorheen. De huidige meerjarenstrategie laat een mooie stijging van de omzet zien, vooral dankzij ondernemende activiteiten. Via de inzet van de diverse platformen is met affiliaties en advertenties een nieuwe impuls gegeven aan de inkomsten. Toch lijkt dit model eerder dan verwacht de grenzen van de groeimogelijkheden te hebben bereikt. Tegelijkertijd is het de harde realiteit dat er flinke kostenstijgingen zijn. Met name de personeelskosten stijgen hard door de bepalingen (o.a. inflatiecorrectie) in de CAO Sport. Ook de reis- en verblijfskosten zijn significant gestegen, met name voor topsport.

De gevolgen van deze ontwikkelingen vragen op korte termijn om onconventionele maatregelen om de activiteiten voor het komende seizoen (het laatste jaar van de huidige beleidscyclus) te kunnen blijven uitvoeren. Met enkel bezuinigingsmaatregelen is het onmogelijk om een sluitende begroting voor het komende seizoen te presenteren. Om tot een sluitende begroting te komen zouden dermate veel activiteiten moeten worden stopgezet dat het fundament onder de vereniging zou wegvallen. Eveneens zal er een herijking van het model van de organisatie en van de omvang van de activiteiten moeten plaatsvinden, zodat de organisatie vanuit een heldere visie en met een duidelijk opdracht de nieuwe meerjarenbeleidsperiode 2026-2030 kan starten. De ingezette koers van de afgelopen jaren waarbij het ondernemerschap steeds belangrijker is geworden voor het fundament van de vereniging, zal geïntensiveerd moeten worden.

Terugblik

Voordat er naar de toekomst gekeken kan worden is het goed om te weten waar de organisatie vandaan komt en hoe deze zich heeft ontwikkeld.

1975-2000

De opmars van de NSKiV is in de jaren zeventig begonnen. De stijgende welvaart heeft wintersport voor een grote groep Nederlanders toegankelijk gemaakt. Aandacht voor welzijn en de behoefte aan avontuur, natuur en fysieke inspanning maakten dat wintersport voor velen een geliefde bezigheid was geworden. Het verhaal gaat dat de NSKiV met het idee van een doorlopende reisverzekering onder de arm naar een verzekeraar is gegaan, de Europeesche Verzekeringen, om daarmee de eerste aanbieder van een doorlopende reisverzekering te worden. Iedereen die lid werd van de NSKiV was ook automatisch doorlopend verzekerd.

Dit heeft een ongekende groei tot gevolg gehad: van ongeveer 25.000 leden eind jaren zeventig ging het ledental naar 150.000 leden begin jaren negentig. In die tijd was de NSKiV groot in het aanbieden van een reisprogramma (o.a. SnowCamp), het organiseren van skigymnastiek (later



SneeuwFit), het geven van ski opleidingen aan instructeurs, het bieden van dienstverlening aan 'de Kringen', en het aanbieden van een ledenprogramma met o.a. een magazine. Dit ledenprogramma richtte zich voornamelijk op het toegankelijk maken van toeristisch wintersport met veel uitleg over de voorbereiding op wintersport, waar men in Nederland en in het buitenland kon wintersporten en wat men daarbij nodig had. Met recht kan worden gezegd dat de NSKiV een instituut was in die tijd.

Ook in Nederland kwam er eind jaren tachtig, begin jaren negentig steeds meer aandacht voor sport. Sport was niet langer alleen een middel om andere doelen te bereiken, maar werd ook een doel op zich: prestaties kregen meer aandacht. Topsport, talentherkenning, evenementen en een wedstrijdscircuit kregen als gevolg van deze ontwikkeling binnen de vereniging steeds meer aandacht. Het enorme ledental maakte het mogelijk dat de NSKiV de financiële middelen had om o.a. in topsport en talentontwikkeling te gaan investeren.

2000-2025

Een aantal jaar voor de eeuwwisseling werd de vraag over wat voor een type organisatie de NSKiV nou eigenlijk was steeds luider. Is het een organisatie die er is voor toeristisch wintersport of is de organisatie er voor de sport en daarmee voor het creëren van maatschappelijke waarde? De uitkomst van deze positioneringsvraag was dat de NSKiV vooral een sportbond was die zich als non-profit organisatie inzet voor het creëren van maatschappelijk waarde. *Actief* met de sport bezig zijn stond hierbij centraal. Het creëren van deze maatschappelijk waarde liep (en loopt nog steeds) uiteen van het helpen van talenten om hun dromen waar te maken (topsport), tot iedereen te adviseren en te faciliteren die van wintersport geniet.

Het gevolg van deze positionering was o.a. dat er werd gestopt met het zelfstandig aanbieden van alle reizen (te groot risico) en dat men ook lid kon worden zonder een verzekering af te sluiten. Ook de hele structuur van de NSKiV werd anders ingericht: zelfstandige kringen werden regionale verenigingen, lokale verenigingen met actieve leden kregen meer positie en andere rechtsvormen dan vereniging konden zich eveneens aansluiten bij de vereniging. Top- en breedtesport werden vanuit één visie en ambitie benaderd en niet langer vanuit de verschillende soorten sport (alpine skiën, noordse disciplines, freestyle disciplines en de diverse snowboard disciplines) met eigen tradities en historie. Er werd geïnvesteerd in dienstverlening aan aangesloten organisaties, in differentiatie & uitbreiding van het opleidingsaanbod en in het uitbreiden en ontwikkelen van een evenementen- & wedstrijdscircuit. De individuele leden kregen min of meer een gelijk aanbod van het lidmaatschap. In de jaren tien van deze eeuw kreeg de ontwikkeling van de sportbond verder vorm en inhoud.

Al snel werd duidelijk dat de komst van het internet van grote invloed was op rol de NSKiV. Met name de relatie met de individuele leden veranderde van een relatie op basis van het zijn van een instituut, naar een van online adviseur en inspirator. De aanwas van leden en verzekerden liep al sinds begin jaren negentig terug. Vooral het verzekeringsproduct was niet meer voldoende reden om lid te worden van de NSKiV. Er waren al snel na de introductie van de NSKiV reisverzekering meerdere aanbieders met een vergelijkbaar product. Op basis van deze ontwikkeling is er de keuze gemaakt om niet alleen op leden gericht te zijn, maar op de markt gericht, dus op iedere wintersporter.

De jarenlange trend van daling van het aantal leden & verzekerden en tegelijkertijd de toename van het sportieve succes en de maatschappelijke positie zorgden voor druk op de financiële



huishouding van de NSKiV. Het feit dat de NSKiV zich steeds meer op de markt aan het richten was in combinatie met de financiële uitdaging is de basis voor het ondernemerschap geweest. Om simpelweg te kunnen blijven voldoen aan de toenemende financiële behoefte is er een start gemaakt met het voor eigen rekening en risico exploiteren van een aantal activiteiten. Zo is er een eigen uitgeverij gestart en is de verzekeringsactiviteit verzelfstandigd (en het portefeuille-eigendom is verkregen) om meer controle en sturing op het product te hebben. Later is er een technisch bedrijf overgenomen om voor de ontwikkeling van de diverse platformen niet afhankelijk te zijn van toeleveranciers. Op deze manier heeft de exploitatie van de NSKiV de afgelopen jaren een flinke impuls gekregen, met name als gevolg van de sterke online positie die verworven is en de unieke content die hier gepubliceerd wordt.

Huidige stand van zaken

Met recht kan worden gesteld dat de organisatie een duidelijke positionering en sterk imago heeft binnen het domein wintersport, NSKiV.nl als sportbond en wintersport.nl als consumentenplatform. De NSKiV heeft inmiddels meer dan vijf miljoen unieke bezoekers op haar verschillende platformen. Zij biedt heel veel inspiratie en informatie aan nagenoeg iedere wintersporter in Nederland. De NSKiV is in de media vaak duider van nieuws en actualiteiten. Zij heeft sterke (advertentie)partners en helpt vele wintersporters jaarlijks om de juiste keuzes te maken met betrekking tot het boeken van accommodaties (in binnen- en buitenland), lessen, materiaalhuur en het verstrekken van weersinformatie. Daarnaast zijn er gouden medailles gewonnen op alle niveaus (Olympisch, Paralympisch, WK's etc.). Het aantal aangesloten organisaties is toegenomen, het aantal cursisten dat als instructeur is opgeleid is verdubbeld, alsmede het aantal evenementen en wedstrijden. Kortom, de positionering is heel goed op orde.

Ondanks al deze positieve ontwikkelingen of misschien wel als gevolg van deze ontwikkelingen, is de financiële druk op de organisatie om uiteenlopende redenen enorm toegenomen. Ietwat eenvoudig gezegd is het model van 1975-2000 als een ballon waar een gaatje inzit; het loopt langzaam leeg, de afgelopen jaren echter steeds sneller. Veel inspanningen zijn gericht geweest op het in stand houden van dit model. Dit kost steeds meer tijd en levert steeds minder op. De inkomsten uit dit model vormen niet meer de financiële basis die het jarenlang wel is geweest. Het model van 2000-2025 heeft heel lang de terugloop van het oude model kunnen compenseren, waardoor het uitvoeren van alle activiteiten mogelijk is gebleven en heeft bovendien een impuls gegeven aan de ontwikkelmogelijkheden van de organisatie. Echter, lijkt het iets eerder dan verwacht de grenzen van de groeimogelijkheden te hebben bereikt. Er is simpelweg geen significante ruimte meer op het platform om te blijven groeien.

Concreet betekent deze ontwikkeling dat er per saldo minder inkomsten zijn en dat de kosten snel zijn gestegen. Er moet met urgentie een transitie worden gemaakt naar de volgende fase van het huidige model en naar een nieuw model.

Meerjarenbeleidsperiode 2026-2030

De afgelopen periode zijn er verschillende pilotprojecten geweest. Zo is onderzocht of dienstverlening aan derden (op het gebied van verzekeringen, financiële administratie) een mogelijkheid zou kunnen bieden. Ook is onderzocht of er een (leden)propositie voor de zomer (bergsport.nl) ontwikkeld kon worden. Voor deze projecten geldt uiteindelijk dat de inkomsten te gering zijn of de opportunitetskosten te hoog. Een uitgebreide evaluatie van de afgelopen beleidsperiode zal nog worden gedaan. Voor dit moment geldt dat gegeven het feit dat de middelen schaars zijn, er weer volledig focus moet zijn op de corebusiness: wintersport!



Focus op wintersport betekent nog meer inzetten op het verbeteren en verbreden van het product- en dienstenaanbod. Verbeteren door het opzetten van een vernieuwd loyaliteitsprogramma, het optimaliseren van de huidige accommodatie zoekmachine (op basis van de nieuwste technologie), het ontwikkelen van exclusief nieuw reisaanbod en sneller toegang mogelijk maken tot de directe wintersportervaring (intensieve samenwerking met wintersportlocaties in Nederland). Verbreden door actief te worden buiten de Nederlandse grenzen om zo meer rendement te halen uit het uitgeefmodel (advertentiecampagnes) en de verkoop van reizen (op basis van affiliatie). Via skiportal.de en wintersport.be is daar de afgelopen periode ervaring mee opgedaan en met de F.I.S. (Federation Internationale de Ski / International Ski- en Snowboard Federation) zijn de mogelijkheden verkend om "The Dutch Model" eventueel ook voor andere nationale skiverenigingen toegankelijk te maken.

Begroting 2025/2026

De prognose 2024/2025 nader beschouwd, leert dat indien de incidentele inkomsten buiten beschouwing worden gelaten in de prognose voor 2024/2025, er rekenkundig sprake is van een negatief resultaat van ruim € 500.000. Indien in de begroting voor 2025/2026 wordt uitgegaan van gelijkblijvende inkomsten ten opzichte van 2024/2025, terwijl de kosten stijgen, er een begrotingstekort ontstaat van circa € 750.000. Dit vraagt om acute maatregelen. Maatregelen die de uitvoering van het komende seizoen mogelijk moeten maken en die tevens perspectief bieden voor de toekomst.

Een begrotingstekort van € 750.000 kan onmogelijk worden opgelost met het stopzetten van activiteiten of bezuinigingen. Er zouden dermate veel activiteiten moeten worden gestopt dat het fundament onder de vereniging zou wegvallen. Ook het eventueel bezuinigen op de personele lasten biedt op korte termijn geen oplossing. Dergelijke maatregelen hebben pas in het daaropvolgende jaar effect. In de zoektocht naar een oplossing is er slechts één mogelijkheid en dat is de verkoop van de verzekeringsportefeuille. Dit is financieel de enige impactvolle oplossing voor nu en voor de toekomst en is ook in het licht bezien van de focus op wintersport een coherente maatregel.

Zoals bij de terugblik beschreven, heeft de verzekeringsactiviteit de NSKiV in de jaren zeventig en tachtig een enorme boost gegeven. Vanaf begin jaren negentig krimpt de portefeuille omdat het product niet meer uniek is. Indien de trendlijn van deze krimp wordt doorgetrokken naar de toekomst, dan valt bij benadering uit te rekenen wanneer de activiteit niet langer rendabel is of zelfs verlieslatend wordt. Een rekensom leert dat de opbrengst bij een verkoop minimaal twee keer meer is dan de cumulatieve inkomsten bij het continueren van de activiteit. Nu is de portefeuille nog behoorlijk wat waard, de inschatting is een waarde van drie à vier keer de jaarlijkse provisie. Dus niet alleen de financiële urgentie is de reden voor de verkoop, maar ook bedrijfseconomisch is het een verstandig besluit.

Door de opbrengst uit de verkoop van de verzekeringsportefeuille is het mogelijk om alle verplichtingen gedurende de huidige beleidscyclus te respecteren en de daarbij gemaakte afspraken - zoals o.a. met topsporters in het kader van hun olympische droom - na te komen. Tegelijkertijd is het noodzakelijk om parallel daaraan te werken aan de volgende fase van het huidige model en / of zelfs een nieuw model. Op basis daarvan kan vervolgens worden bepaald hoe de organisatie moet worden aangepast aan de nieuwe realiteit. De verkoop ervan biedt meteen het perspectief voor de start van de nieuwe toekomst. Een toekomst waarbij enerzijds het ondernemerschap en strategische samenwerkingen hoog in het vaandel staan en anderzijds het



herstellen van de balans tussen de beschikbare middelen en het ambitie- en activiteitsniveau een van de opdrachten zal zijn.

De verkoop van de portefeuille betekent niet dat er aan de leden geen verzekeringsproduct zal worden aangeboden. De leden blijven gewoon toegang houden tot de NSKiV-reisverzekering.

Prognose 2024/2025

In algemene zin kan worden gesteld dat het een weerbarstig en vooral onvoorspelbaar seizoen is geworden. Bij aanvang leken er meevallers te zijn, die gedurende het seizoen hard nodig waren om de tegenvallers op te kunnen vangen. Waar in voorgaande jaren bepaalde factoren gunstig uitvielen, is de situatie dit jaar juist omgekeerd. De voornaamste oorzaken van de financiële tegenvallers zijn het anders dan verwacht tot dusver verlopen FIS-project, het afhaken van sponsors en tegenvallende inkomsten uit contributies, verzekeringen en advertenties. De voornaamste oorzaken van de financiële meevallers zijn een extra incidentele bijdrage van de FIS, de verkoop van het belang in ZIS en een gunstige uitkomst van een BTW-vraagstuk m.b.t. topsport. De prognose van het resultaat is € 85.000 negatief. In onderstaand overzicht worden de voornaamste afwijkingen ten opzichte van de begroting 2024/2025 weergegeven, zowel in positieve zin als in negatieve zin.

Positief	In euro's
NOC*NSF extra subsidie tbv Topsport	115.000
Eigen Bijdragen Topsport te laag begroot	45.000
Overige baten, btw teruggave over de afgelopen 5 jaar voor de gemaakte kosten van Topsport	190.000
Verkoop aandeel Zeker in Sport	200.000
Totaal Positief	550.000
Negatief	
Topsport extra budget i.v.m. extra subsidie	-70.000
Contributie, minder leden	-55.000
Verzekeringen, minder leden en minder losse verzekeringen	-40.000
Advertenties, lager dan begroot	-50.000
Educatie, lager dan begroot	-60.000
Sponsoring, 2 sponsorcontracten niet door gegaan	-75.000
Personeel, 1 fte extra en diverse wisselingen	-75.000
Overige Baten, FIS-bijdrage begroot	-100.000
Investering FIS-project, niet begroot	-20.000
Vennootschapsbelasting inzake verkoop aandeel Zeker in Sport	-30.000
Advieskosten, hoger dan begroot	-40.000
Portokosten, verzendkosten magazine hoger	-20.000
Totaal Negatief	-635.000
Prognose op basis van verandering ten op zicht van de begroting	-85.000

Door de opzet van de begroting volgens de richtlijn RJ-640 is niet direct zichtbaar dat een stijging van een aantal andere kosten zoals topsport, educatie, inkopen etc. het gevolg is van een stijging van de inkomsten. Indien er meer opleidingen of advertenties worden verkocht of subsidies worden verkregen, dan gaan de kosten ook omhoog. Naast de genoemde oorzaken is deze



prognose zoals altijd een resultante van vele kleine afwijkingen ten opzichte van de begroting voor het seizoen 2024/2025. In de specificatie van de begroting wordt de prognose 2024/2025 per regel zichtbaar gemaakt.

Doorkijk naar beleidsperiode 2026-2030

Focus op wintersport betekent nog meer inzetten op het verbeteren en verbreden van het product- en dienstenaanbod. Het resterende deel van de opbrengst van de verkoop van de verzekeringsportefeuille is de 'oorlogskas' die kan worden ingezet om de transitie naar het nieuwe model mogelijk te maken. De voorbereiding op het nieuwe model wordt opgestart zodat de organisatie vanuit een heldere visie en met een duidelijk opdracht de nieuwe meerjarenbeleidsperiode 2026-2030 kan starten.

Voornaamste Activiteiten 2025/2026

Met betrekking tot het seizoen 2025/2026 is een overzicht opgesteld waarin de 'voornaamste activiteiten' worden beschreven. De wijze waarop de middelen worden ingezet om alle activiteiten uit te voeren en de ambities te realiseren is weergegeven in de begroting 2025/2026.

Algemene toelichting begroting 2025/2026

Dit is de laatste begroting voor de beleidscyclus 2022-2026. Deze begroting is wederom volledig opgesteld in de RJ-richtlijn 640 'Organisaties zonder winststreven'. Door te kiezen voor deze opzet wordt voldaan aan alle voorwaarden die aan de wijze van presentatie (en later in de jaarrekening de verslaglegging) worden gesteld. In dit format zijn de baten en lasten gescheiden en daarmee is het inzicht in de wijze waarop de middelen worden besteed eenvoudiger.

De afgelopen jaren heeft het Hoofdbestuur vaker aangegeven dat 'de voorspelbaarheid' van het resultaat minder is dan een aantal jaar geleden, d.w.z. dat het (ondernemers)risico groter is geworden. Daar waar in het verleden voornamelijk werd begroot op basis van min of meer zekere inkomsten aan het begin van het seizoen, is het uiteindelijke resultaat steeds meer afhankelijk van de gegenereerde omzet tijdens het seizoen. Dit is grotendeels de product- en dienstverkoop gedurende de wintermaanden. Dit is in lijn met de koers zoals deze is beschreven in het Meerjarenbeleidsplan 2022-2026.

De subsidie van NOC*NSF is als gevolg van een goed presterend topsportprogramma toegenomen. De lasten en baten voor talentherkenning en topsport zoals deze nu zijn opgenomen in de begroting is op basis van de huidige uitgaven (in lijn met de prognose 2024/2025) en toekenningen. Er is door NOC*NSF aangegeven de ondersteuning van de huidige programma's en campagnes te continueren. Indien er mogelijk naar aanleiding van de jaarlijkse evaluatiegesprekken aanpassingen in de programma's worden doorgevoerd, zullen de lasten en baten van de programma's naar verhouding worden aangepast. Door het wijzigen van de systematiek voor de eigen bijdrage van talenten zijn de inkomsten uit eigen bijdrage sporters hoger dan in de begroting van het vorig seizoen.

De daling van de inkomsten uit contributies voor hoofd- en gezinsleden is in lijn met de trend van de afgelopen jaren. Het concept 'Club Wintersporters' is ook het afgelopen seizoen niet echt van de grond gekomen. De nadruk lag op een meer gedifferentieerd aanbod van producten & diensten. Het product is daardoor te beperkt onder de aandacht gebracht. Het komende seizoen zal er niet veel energie in worden gestoken, het product zal na dit seizoen al dan niet in aangepaste vorm worden geïntegreerd in een vernieuwde lidmaatschapspropositie.



Omdat het voornemen is de portefeuille per 1 juli 2025 te verkopen, dalen de reguliere inkomsten uit verzekeren. Daar staat tegenover dat de 'overige baten' met een miljoen (een deel van de opbrengsten uit de verkoop van de portefeuille) zullen toenemen.

De organisatie van de Olympische & Paralympische Spelen voor het 'niet-sportieve gedeelte' is voor € 200.000 euro opgenomen bij 'overige baten' en € 250.000 euro lasten onder de post 'internationaal werk' (overige bedrijfskosten).

In de post 'overige lasten' is een innovatiebudget opgenomen van € 125.000 om de transitie naar een nieuw model te ondersteunen.

De post 'advieskosten' is met € 58.000 euro gestegen. Deze extra lasten hebben betrekking op de verkoop van de verzekeringsportefeuille en een eventuele overgang naar een nieuw governance-model.

Het afgelopen seizoen is gebleken dat er geen reële groei meer zit in het platform om nog meer campagnes te verkopen aan adverteerders en partners. Op dit moment zijn de gesprekken weer gaande met diverse partners over de campagnes die wij voor hen kunnen uitvoeren en over eventuele nieuwe samenwerkingsverbanden. Het is de verwachting dat de inkomsten op het niveau van het seizoen 2023/2024 zullen zijn.

Voorts is er bij educatie een sterke stijging van het aantal opleidingen voor de diverse instructeurs, als gevolg daarvan stijgen zowel de baten als de lasten. De personele lasten stijgen zoals reeds eerder toegelicht als gevolg van de CAO Sport. De marketing- & communicatiekosten zijn iets hoger door de stijging van de papierprijzen. De overige kosten zijn geïndexeerd.

Het Hoofdbestuur presenteert u nu een sluitende begroting en geeft daarbij aan dat het wederom de verwachting is dat het een uitdagend seizoen zal worden.



Begroting 2025/2026

(in euro's)

Baten	Begroting 2024/2025	Begroting 2025/2026	Prognose 2024/2025	Begroting/ Begroting Verschil
Subsidies	1.601.000	1.812.000	1.860.000	211.000
Contributies	1.385.000	1.302.000	1.329.000	-83.000
Verzekeringen	788.000	466.000	749.000	-322.000
Advertenties en affiliatie	945.000	915.000	895.000	-30.000
Bijdrage van leden	282.000	413.000	385.000	131.000
Sponsoring	294.000	218.000	219.000	-76.000
Overige Baten	431.000	1.519.000	607.000	1.088.000
Totaal Baten	5.726.000	6.645.000	6.044.000	919.000
Lasten				
Inkopen	160.000	280.000	269.000	120.000
Personeelskosten	3.301.000	3.533.000	3.378.000	232.000
Afschrijvingskosten	109.000	82.000	108.000	-27.000
Topsport	950.000	1.026.000	1.024.000	76.000
Marketing & Communicatie	183.000	192.000	192.000	9.000
Sportontwikkeling	140.000	145.000	130.000	5.000
Wedstrijdsport	109.000	113.000	109.000	4.000
Overige bedrijfskosten	774.000	1.274.000	919.000	500.000
Totaal Lasten	5.726.000	6.645.000	6.129.000	919.000
Resultaat voor bestemming	-	-	-85.000	-



Specificatie Begroting

(in euro's)

	Begroting 2024/2025 Baten	Begroting 2025/2026 Baten	Prognose 2024/2025 Baten
Subsidies			
NOC*NSF	1.426.000	1.492.000	1.542.000
FIS	110.000	255.000	253.000
IBU	25.000	25.000	25.000
Johan Cruyff	40.000	40.000	40.000
Overig	-	-	-
Totaal Subsidies	1.601.000	1.812.000	1.860.000
Contributie			
Hoofdliden	867.000	837.000	850.000
Gezinsleden	417.000	383.000	405.000
Club Wintersporters	26.000	10.000	-
Clubleden	51.000	49.000	50.000
Dienstenpakket	14.000	13.000	14.000
Institutionele Leden	10.000	10.000	10.000
Totaal Contributie	1.385.000	1.302.000	1.329.000
Verzekeringen			
Provisie reisverzekering	768.000	445.000	732.000
Provisie ziektekosten	20.000	21.000	17.000
Totaal verzekeringen	788.000	466.000	749.000
Advertenties en affiliaties			
Advertenties	780.000	750.000	730.000
Affiliaties	165.000	165.000	165.000
Totaal advertenties en affiliaties	945.000	915.000	895.000



	Begroting 2024/2025 Baten	Begroting 2025/2026 Baten	Prognose 2024/2025 Baten
Bijdrage van leden			
Educatie	180.000	240.000	240.000
Inschrijfgelden wedstrijden	70.000	90.000	80.000
Eigen bijdragen sporters	32.000	83.000	65.000
Totaal bijdragen van leden	282.000	413.000	385.000
Sponsoring			
Partnerships	294.000	218.000	219.000
Totaal Sponsoring	294.000	218.000	219.000
Overige Baten			
Boeken	24.000	2.000	12.000
Kleding	2.000	-	1.000
Evenementen	40.000	30.000	35.000
Weerabonnementen	35.000	50.000	43.000
Academy	10.000	9.000	9.000
Licenties	20.000	20.000	22.000
Overige baten	300.000	1.408.000	485.000
Overige Baten	431.000	1.519.000	607.000
Totaal Baten	5.726.000	6.645.000	6.044.000



	Begroting 2024/2025 Lasten	Begroting 2025/2026 Lasten	Prognose 2024/2025 Lasten
Inkopen			
Inkopen	160.000	280.000	269.000
Totaal Inkopen	160.000	280.000	269.000
Personeelskosten			
Personeel			
Lonen en salarissen	2.178.000	2.345.000	2.262.000
Sociale lasten	283.000	348.000	283.000
Pensioen lasten	201.000	196.000	202.000
Inzet derden	294.000	294.000	284.000
Subtotaal personeel	2.956.000	3.183.000	3.031.000
Reis- en verblijfkosten	270.000	278.000	280.000
Overige personeelskosten	75.000	72.000	67.000
Totaal personeelskosten	3.301.000	3.533.000	3.378.000
Afschrijvingskosten			
Inventaris	44.000	48.000	46.000
Goodwill	25.000	10.000	25.000
Internet	20.000	-	20.000
Hardware	16.000	24.000	14.000
Software	4.000	-	3.000
Totaal afschrijvingskosten	109.000	82.000	108.000



	Begroting 2024/2025 Lasten	Begroting 2025/2026 Lasten	Prognose 2024/2025 Lasten
Topsport			
Programma Aangepast Alpine	364.000	334.000	333.000
Programma Aangepast Snowboard	15.000	-	-
Programma Snowboard Freestyle	326.000	327.000	328.000
Campagne projecten	183.000	231.000	230.000
Maatwerk projecten	15.000	25.000	23.000
Algemeen	47.000	109.000	110.000
Totaal topsport	950.000	1.026.000	1.024.000
Marketing & communicatie			
Marketing	12.000	12.000	12.000
Communicatie	171.000	180.000	180.000
Totaal Marketing & Communicatie	183.000	192.000	192.000
Sportontwikkeling			
Ondersteuning verenigingen	25.000	30.000	30.000
Bijdragen verenigingen	115.000	115.000	100.000
Totaal sportontwikkeling	140.000	145.000	130.000



	Begroting 2024/2025 Lasten	Begroting 2025/2026 Lasten	Prognose 2024/2025 Lasten
Wedstrijdsport			
Internationale wedstrijden	16.000	17.000	16.000
Nationale wedstrijden	93.000	96.000	93.000
Totaal wedstrijd sport	109.000	113.000	109.000
Overige bedrijfskosten			
Huisvesting	255.000	276.000	255.000
Lidmaatschappen int werk	39.000	290.000	49.000
Bestuur, commissies en ALV	12.000	10.000	10.000
Automatisering	90.000	101.000	113.000
Internet	124.000	100.000	94.000
Advies - en Juridische kosten	37.000	95.000	75.000
Verzekeringen	53.000	56.000	54.000
Portokosten	67.000	90.000	87.000
Telefoonkosten	18.000	15.000	14.000
Bankkosten	18.000	19.000	18.000
Organisatiekosten	15.000	13.000	13.000
Accountantskosten	45.000	50.000	49.000
Overige lasten	1.000	159.000	88.000
Totaal overige bedrijfskosten	774.000	1.274.000	919.000
Totaal lasten	5.726.000	6.645.000	6.129.000
Resultaat	-	-	-85.000