

# UitPAS voor jeugdverenigingen: een overtuigend verhaal

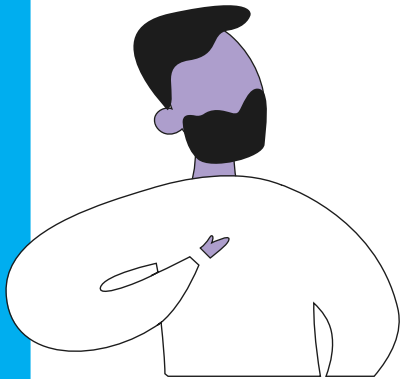


- Voor wie is deze toolkit bestemd?
- Waarom deze toolkit?
- UiTPAS en jeugdverenigingen: een vanzelfsprekende match
- Aan de slag
  - Voorbereidende communicatie
  - Het verhaal
  - De opvolging
- Dus, om kort te gaan
- Enkele cijfers
- Meer weten? Informatie en good practises



---

## Voor wie is deze toolkit bestemd?



Deze toolkit is een praktische handleiding voor alle UiTPASstrekkingen of UiTPASverantwoordelijken die hun **lokale jeugdverenigingen** ervan willen overtuigen om **in het UiTPASverhaal te stappen**. De brochure heeft een **bovenlokale insteek**, maar elke stap of tip valt te vertalen naar je eigen stad of gemeente. **Maak die vertaalslag**, want een gepersonaliseerd verhaal is altijd sterker.

## Waarom deze toolkit?

Jeugdverenigingen weten vaak nog te weinig wat UiTPAS precies is en wat UiTPAS voor hun vereniging kan betekenen.

Deze handleiding geeft je in enkele overzichtelijke hoofdstukjes de instrumenten in handen **om UiTPAS bekender te maken bij de jeugdverenigingen** én om hen ervan te **overtuigen om ook zelf in het programma te stappen**.

**UiTPAS**

# UiTPAS en jeugdverenigingen: een vanzelfsprekende match

Jeugdverenigingen **zijn sociaal bewogen**. Uit een bevraging bij lokale UiTPAS-trekkers blijkt dat de grootste beweegreden om met UiTPAS te starten bestaat uit het verlangen om de eigen vereniging **diverser en inclusiever** te maken. Naast de voordelen die UiTPAS biedt aan alle pashouders kunnen op een discrete manier **kinderen of gezinnen in armoede worden bereikt**.



“We zijn gesitueerd in wat je kunt noemen een sociale buurt. Veel families hebben nood aan serieuze kortingen: op het inschrijvingsgeld, op de kosten voor het kamp. Gezien de familiale sfeer bij ons hebben we UiTPAS absoluut nodig om ons op de kaart te zetten als een open, toegankelijke jeugdvereniging.”

(Chiro Bobo, Dendermonde)

Tegelijkertijd zorgt deze sociale bewogenheid ook voor **drempels**, want veel jeugdverenigingen draaien op **vrijwilligerswerk**, waarbij jonge of minder jonge mensen zich vooral engageren tot het organiseren van een middag vol (speel)plezier voor hun leden.

De **financiële en administratieve aspecten** van dit engagement vallen vaak wat buiten de focus. Het vrijwilligersaspect maar ook het feit dat de leiders op den duur de vereniging ontgroeien zorgen ervoor dat leidingsploegen snel wisselen. Bovendien is de planning van de activiteiten vaak flexibel, waardoor **opgebouwde kennis van of ervaring met UiTPAS dreigt verloren te gaan**.

Jouw (missionaris)werk bestaat met andere woorden inhoudelijk gezien uit twee opdrachten:

1

Het **overtuigen** van de lokale jeugdverenigingen **van de concrete meerwaarde** van UiTPAS voor hun vereniging;

2

Het **wegwerken van de mogelijke drempels** die deze verenigingen kunnen ervaren.

Praktisch gezien kan je te werk gaan in **drie fasen**: de voorbereidende communicatie – het verhaal – de opvolging. *En avant!*

# Aan de slag

## 1. Voorbereidende communicatie – ‘de opwarming’

Elk goed verhaal begint met een welgemeende uitnodiging om te luisteren. Je kan om te beginnen natuurlijk een ‘algemene infoavond’ opzetten, maar daarnaast is het zinvol de jeugdbewegingen en -verenigingen ook **persoonlijk en actief** aan te spreken, telefonisch of via mail.

**Schets kort het product UiTPAS** en de bredere filosofie achter UiTPAS: wat is UiTPAS, waarom is het in het leven geroepen, wat is het doel, ...? Stuur eventueel wat beknopte informatie rond UiTPAS door. Zorg ervoor dat je niet te lang uitweidt – schakel snel naar het verhaal dat je wilt vertellen aan **jouw specifieke doelpubliek: de jeugdverenigingen**.

Informeer bij de jeugdwerker of lokale verantwoordelijke op voorhand naar de situatie rond **kinderarmoede** in jouw stad of gemeente en gebruik deze situatie als hefboom. **Spreek de verenigingen aan op hun verantwoordelijkheid**: “Er zijn heel wat kinderen in onze gemeente die onvoldoende kansen krijgen, dus jullie hulp is absoluut noodzakelijk!”

“UiTPAS maakt het voor ons makkelijker om te praten met families die het niet breed hebben. Je moet minder ‘direct’ over hun financiële situatie praten, dit blijft delicaat. Ze moeten gewoon met hun kaart afkomen en dan zien we of ze recht hebben op het kansentarif... Het maakt de drempel lager.”

(Chiro Beukenhout, Assenede)



**Beleg een concrete vergadering of een gesprek** met de belofte van een helder verhaal en een duidelijk antwoord op alle vragen omtrent UiTPAS. Verwijs naar de good practices van andere jeugdverenigingen die eerder in het UiTPASprogramma stapten, of beter nog: vraag aan een (tevreden) ‘ervaringsdeskundige’ uit een jeugdvereniging die al met UiTPAS werkt om complementair aan jouw verhaal **vanuit de praktijk te getuigen**.

Neem nog vóór deze vergadering contact op met de jeugdwelzijnspartners, die vaak een eigen aanbod aan kampen en activiteiten hebben aan democratische prijzen. Zorg er kortom voor dat je goed bent voorbereid op eventuele **vragen rond de complementariteit van de verschillende kortingssystemen met UiTPAS**.

## 2. Het verhaal: ‘Waarom zou mijn vereniging UiTPAS nemen?’

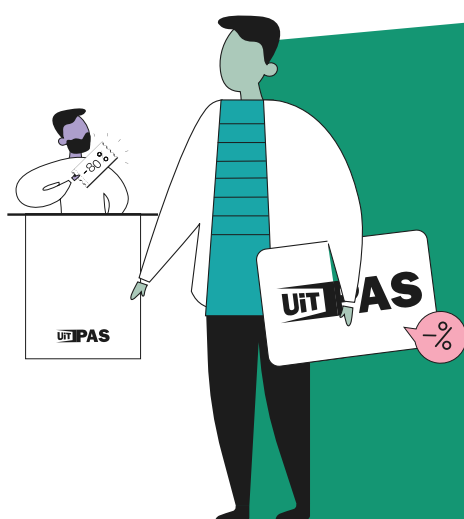
Elk goed verhaal begint met, welja, een goed verhaal. Begin dus je uiteenzetting met een gepersonaliseerde vorm van storytelling, zoals in dit [filmpje](#) of in de getuigenis van Chiro Bobo:

“Met UiTPAS slagen we erin een ander publiek aan te spreken, kinderen die anders niet zouden kunnen genieten van de Chiro-activiteiten. Zo is er een gezin met vijf kinderen, voor wie het inschrijfgeld anders immens hoog zou liggen, dat nu zonder probleem kon aansluiten. Hier ben ik fier op.”

(Chiro Bobo, Dendermonde)

Of beter nog: **put uit je eigen ervaringen** als UiTPASstrekker en ga op zoek naar een particulier verhaal uit de eigen stad of gemeente dat je bijzonder bijbleef.

Door deze anekdote te vertellen begin je je UiTPASverhaal met je sterkste argument: **UiTPAS is nodig**. Het is een maatschappelijk instrument dat iedere jeugdvereniging in staat stelt om zijn sociale doelen rond **diversiteit en inclusie waar te maken**, op een niet-stigmatiserende manier. Daarnaast, niet onbelangrijk om te benadrukken, is UiTPAS ook gewoon een **vrijtijdspas** die alle leden, los van hun financiële situatie, voordelen bezorgt.



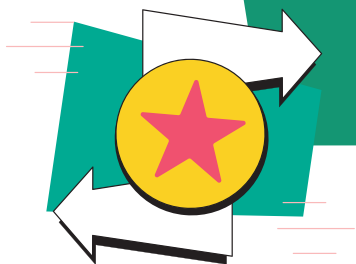
“Wij gebruiken UiTPAS niet alleen als ‘kansenas’. Aan het begin van een nieuw seizoen stellen we UiTPAS voor aan alle families en kinderen. En dat is ook het goede aan UiTPAS, iedereen heeft er iets aan. Elk lid kan er punten mee sparen en omruilen. Dit benadrukken we ook steeds.”

(Chiro Bobo, Dendermonde)

Wijs, naast het grotere belang, ook op het **'eigenbelang'** voor de vereniging, dat om te beginnen schuilt in de mogelijkheden van UiTPAS als **communicatietool**. UiTPASverenigingen krijgen **extra zichtbaarheid** op de communicatiekanalen van de stad of gemeente, via de gemeentelijke website, UiTPASmails, het gemeentelijk infoblad, speciale flyers en folders, een UiTPASgids met alle organisatoren, ... Ook de **omruilvoordelen** zorgen voor een versterkte visibiliteit en aantrekkingskracht.

“We bieden zelf ook omruilvoordelen aan, zoals een gratis film op zondag voor drie punten, of een uitstap. Deze verschijnen in de maandelijkse Paspartoe-voordelenbrochure en nieuwsbrief, als we daarom vragen. We hebben zo al kinderen mogen ontvangen die geen enkele band hadden met Aximax.”

(Lise Gieraerts, communicatiemedewerker bij het Brusselse jeugdcentrum Aximax)



Een stap verder wordt het via de **segmentatietool** voor jeugdverenigingen ook mogelijk om aan **gerichte ledenwerving of marketing** te doen: via deze tool kunnen in overleg met de UiTPASverantwoordelijke bijvoorbeeld bij het begin van het werkjaar bepaalde lokale publieksegmenten aangeschreven worden.

Na het positieve verhaal over de maatschappelijke meerwaarde van UiTPAS zullen er wellicht vragen en bezwaren komen: “Ok, maar...” Hier start het tweede deel van je inhoudelijke opdracht: het **tackelen van de obstakels** die de jeugdverenigingen zien. De kans is groot dat de eerste vraag zal zijn: “En hoe gaat dat dan in zijn werk?”

---

## Obstakel 1: administratieve rompslomp

# “Hoe gaat dat dan concreet in zijn werk?”

Besef goed dat de angst voor **administratieve rompslomp** een van de belangrijkste obstakels is voor de jeugdverenigingen. Jouw taak bestaat er dus in de verenigingen ervan te overtuigen dat

1

De **procedure** om aan te sluiten bij UiTPAS **relatief makkelijk** is;

2

Er een **hulplijn** is (jijzelf, een vast aanspreekpunt binnen de stedelijke of gemeentelijke administratie, ...) **die de vereniging** te allen tijde **bijstaat** bij administratieve moeilijkheden.

“Lier voert de administratie zelf uit voor zijn jeugdbewegingen. De stad vraagt de UiTPASnummers van alle leden op en voert alles zelf in in de UiTPASbalie. Het gaat per trimester voor de stad over een halve dag werk. Voor Lier primeren juiste participatiecijfers boven dat halve dagje werk.”

(Lieve Van Houtven, consulent cultuur en evenementen Stad Lier)



**UiTPAS**



In wezen zijn de stappen die jeugdverenigingen moeten nemen om aan de slag te gaan met UiTPAS beperkt:

- 1 aanmaken van een UiTiD
- 2 kennismaken met de UiTdatabank en 1x per jaar hun jaarwerking, losse activiteiten en eventueel kampen invoeren in de UiTdatabank
- 3 nadenken over leuke omruilvoordelen die ze zelf kunnen aanbieden
- 4 kennismaken met de UiTPASbalie en ervoor zorgen dat de registratie van de UiTPASactiviteiten doorheen het jaar top of mind blijft
- 5 de financiële afrekening maken met de lokale coördinator

“Sinds ik hoofdleider ben, breng ik alle administratieve zaken voor de Chiro in orde. Dus ook de UiTPASKansentarieven, die we moeten doorgeven aan de gemeente om zo ons deel terug te krijgen. Dit is voor mij zeker geen grote beslommering. Met de UiTPASapp voor organisatoren is dit heel eenvoudig.”

(Hoofdleider Chiro Bobo, Dendermonde)

“Hoe maak ik een UiTiD aan?” “Komt er dan een zuiltje in ons jeugdhuis te staan?” “Hoe werkt die UiTPASbalie precies?” “Welke omruilvoordelen kunnen wij zelf aanbieden?” Zorg dat je voorbereid bent op **alle mogelijke vragen** rond dit technisch-administratieve aspect. En wees zeker voorbereid op de vraag naar financiële impact, die ongetwijfeld zal volgen.

## Obstakel 2: financiële argwaan

### “Hoeveel kost dat ons dan?”

Veel jeugdbewegingen en jeugdverenigingen vrezen dat het gebruik van UiTPAS tot een **verlies van inkomsten** zal leiden. In het slechtste geval derft de vereniging inderdaad een deel(tje) van zijn inkomsten, en het belangrijkste argument dat je daartegen in stelling kunt brengen is **de maatschappelijke meerwaarde: een inclusieve, toegankelijke jeugdvereniging heeft een prijs**.

Gelukkig zijn er naast dit waardegeladen argument ook een aantal meer **praktische mogelijkheden** om de bezorgdheid rond de financiën weg te nemen. We zetten ze even op een rijtje:

1

In samenspraak met de stad of gemeente kan er **onderhandeld worden over de standaardverdeelsleutel** van 20-40-40, waardoor bijvoorbeeld kleinere organisaties of organisaties die al werken met democratische prijzen voor een groter aandeel door de lokale overheid worden gecompenseerd. In Gent hanteert men bijvoorbeeld de **5%-regel**: de regel waarbij de stad vanaf het zesde lid op honderd met kansentarief, geen 40% maar 80% van de kost draagt, en de vereniging dus geen inkomsten verliest.

2

In sommige gemeenten is UiTPAS opgenomen in het **subsidie-reglement**, zodat voor UiTPASverenigingen bijkomende subsidies mogelijk zijn. Controleer of dat in jouw stad of gemeente het geval is, het kan een **sterk financieel argument** vormen.

3

Een aantal koepels van de jeugdbewegingen beschikken over een **solidariteitsfonds** dat de verenigingen extra ondersteunt voor kansarme leden. Via UiTPAS wordt het heel makkelijk om de status van deze leden aan te tonen en beroep te doen op dit fonds.

“Financieel lijden we er niet onder. Via Chiro voor Chiro krijgen we ook 500 euro terug. Allemaal beetje waarmee we een Chiro voor iedereen kunnen realiseren!”

(Chiro Bobo, Dendermonde)

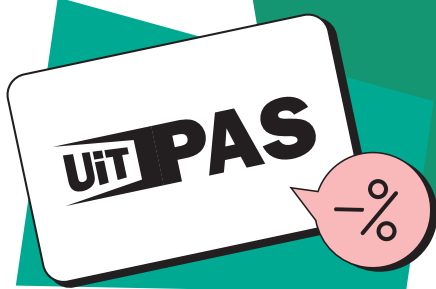


Verzeker de jeugdverenigingen van administratieve hulp bij het opmaken van **bestelbonnen of onkostennota's** waarmee ze hun gedeelde inkomsten kunnen terugvorderen.

Zorg ervoor dat je op voorhand **de relatie tussen UiTPAS en andere mogelijke kortingsystemen** (bijvoorbeeld vanuit de koepels van jeugdverenigingen) hebt uitgeklaard, zodat je een antwoord hebt op alle vragen rond mogelijke overlappingen. UiTPAS is vaak een alternatief voor of complementair aan bestaande fondssystemen.

“Voor Scouts, Chiro en FOS geldt dat UiTPAS complementair is met hun eigen fondssysteem. In Gent komt dat met de 5%-regeling zelfs “voordeliger” voor hen uit.”

(Marie Desimpelaere, Stad Gent)



Is het zaadje geplant? Wellicht hebben sommige verenigingen wat bedenktijd nodig. **Vraag de jeugdvereniging naar hun volgende stap** en leg die samen met hen vast. Bied aan om eventueel nog eens terug te komen om verdere vragen te beantwoorden of hen tegen een bepaalde datum te bellen. En dan kunnen jullie (hopelijk) van start...

### 3. Opvolging

Een goed verhaal blijft lang nazinderen. Om ervoor te zorgen dat UiTPAS **stevig verankerd geraakt** in de dagelijkse werking van jouw jeugdverenigingen, dient er ook na het tekenen van het contract heel wat **opvolging** te gebeuren. Het gevaar bestaat immers dat het UiTPASverhaal na de inschrijvingen op de achtergrond raakt. Jij kan er door kleine ingrepen voor zorgen dat UiTPAS het hele jaar door 'warm' blijft.

1

**Herhaling werkt.** Maak van UiTPAS een **standaard agendapunt** op elke jeugdraad. Op deze manier worden eventuele problemen snel uitgeklaard. Denk actief mee met de jeugdverenigingen wanneer zich administratieve obstakels voordoen.

2

Het probleem van de **wisselende leiding** kan eventueel worden verholpen door elk jaar voor het begin van het seizoen een **mini-opleiding** te geven voor de hoofdleiding of groepsverantwoordelijken. Herinner de verenigingen die al ingestapt zijn aan het invoeren van de doorlopende activiteiten in de UiTdatabank en het jaarlijkse toekennen van de punten.

3

Daag jeugdbewegingen en -verenigingen uit **om nog meer uit hun UiTPAS te halen**. Motiveer hen om ook hun **losse evenementen** (een fuif, een spaghetti-avond, een uitstap, ...) in de UiTdatabank in te voeren.

4

Probeer van gemotiveerde jeugdverenigingen echte **ambassadeurs te maken**. Bij de lokale vrijetijdsdienst kunnen ze vlaggen en banners halen van UiTPAS, zodat ze goed zichtbaar kunnen maken dat hun vereniging een UiTPASvereniging is. Zie er bij elke jeugdvereniging op toe dat ze in hun **communicatie** steeds het **UiTPASlogo** vermelden. Jeugthuizen kunnen indien ze dat wensen zelfs UiTPAS gebruiken als lidkaart.

“In Deerlijk ontlene de jeugdbewegingen beachflags met het UiTPASlogo erop. Die kunnen aan de balie of kassa worden gezet waar er punten worden gespaard. Deerlijk merkt op dat dit erg goed werkt voor hen en de jeugdbewegingen.”

(Delphine Decock, jeugdconsulente Deerlijk)

---

## Dus, om kort te gaan...

Voor de jeugdverenigingen schuilt er in het werken met UitPAS enerzijds een **breder maatschappelijk voordeel** en anderzijds een voordeel in **communicatie- en marketingmogelijkheden**. Hun voornaamste drempels bestaan uit angsten rond **administratieve lasten en financieel verlies**.

Probeer met een **persoonlijke, heldere en eerlijke communicatie** deze angsten weg te nemen. Ga goed voorbereid naar elke vergadering, denk actief mee na over eventueel lokale problemen en zorg ervoor dat de jeugdverenigingen zich gesteund weten door één betrouwbare contactpersoon. Je zal zien dat ze de stap zetten...

Veel succes!

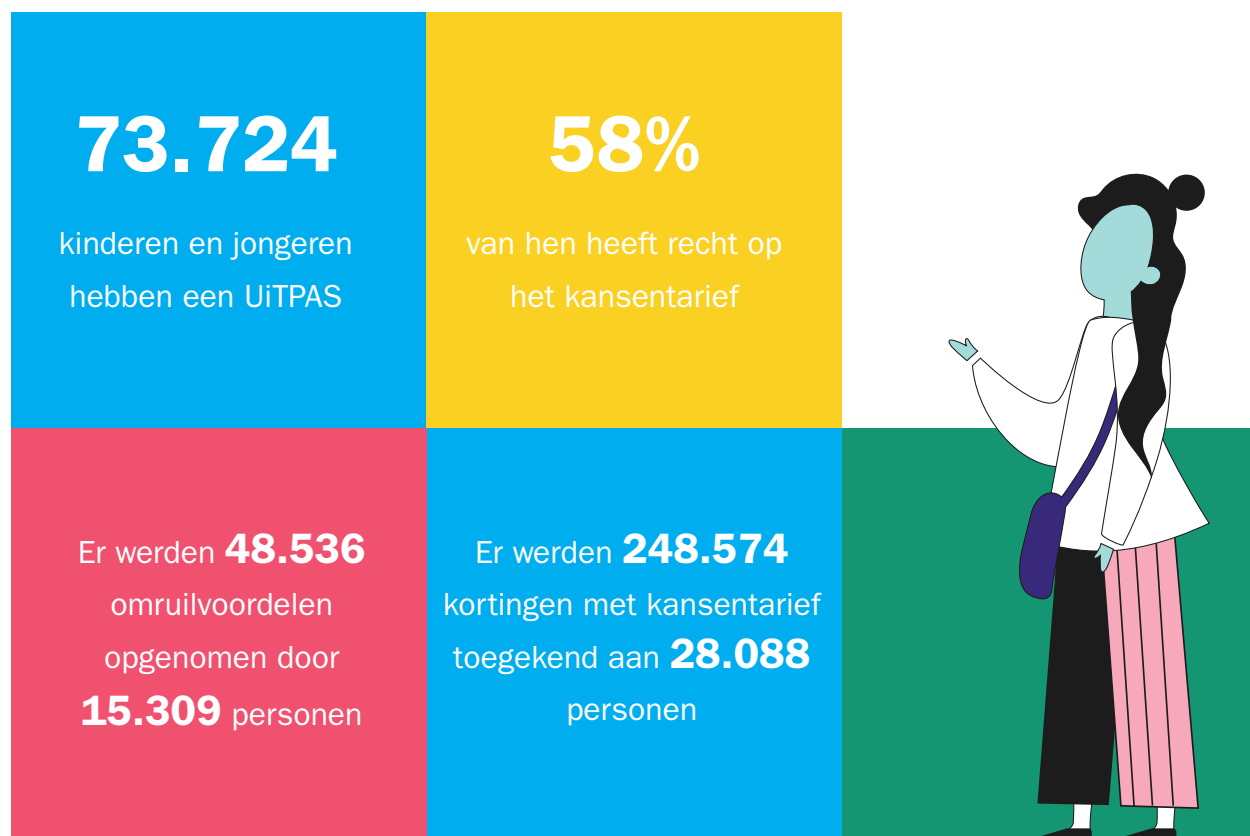


---

# Enkele cijfers

Er zijn momenteel meer dan **100** jeugdbewegingen aangesloten in het volledige UITPASprogramma (Chiro, Scouts, KSA, KLJ en KSJ)

**80%** geeft aan te werken met standaard verdeelsleutel die geldt in die regio.



Meer weten, inspiratie en good practices:  
[www.publiq.be/verenigingen-en-uitpas](http://www.publiq.be/verenigingen-en-uitpas)