De Zwemmer Centraal!

Waterkracht 3 | Meerjarenbeleidsplan 2013-2016
Algemene ledenvergadering | April 2013

KONINKLIJKE NEDERLANDSE ZWEMBOND

Waterkracht 2013-2016

Inleiding

Voor u ligt het voorstel voor het Meerjarenbeleidsplan van de KNZB voor de periode 2013-2016. Hiermee sluiten wij aan bij het vorige beleidsplan 2009-2012 cyclus en de NOC*NSF Sportagenda 2016.

De visie op 2016 is tot stand gekomen met hulp van verenigingen tijdens regiobijeenkomsten in 2012, Deelnemers aan de inspiratiesessies tijdens het EK waterpolo, medewerkers bondsbureau, leden, Bondsbestuur KNZB, NOC*NSF en beschikbare onderzoeksgegevens.

De uitwerking gaat in op de richting van de KNZB in de komende vier jaren, haar strategisch plan en het Jaarplan 2013. Het beleidsplan is gebouwd op drie hoofdpijlers en één flankerende pijler; Aantrekkelijk Sportaanbod, Goede begeleiding, Passende Lokale Situatie en Imago & beleving. Dit wordt gedragen vanuit het zogenaamde fundament 'de ondersteuning'. Per thema is de strategie en het actieplan uitgewerkt. Het jaarplan 2013 maakt deel uit van het actieplan.

Samen met verenigingen, regio's en partners willen we deze uitwerking concreet vorm gaan geven in 2013 en verder. Dit met het doel iedere zwemmer te vinden en een leven lang boeien, binden, activeren & behouden in de zwemsport!

Wij zullen dit de komende jaren samen gaan doen onder de slogan 'De Zwemmer centraal!'.

Bestuur & Directie KNZB

Waterkracht 2013-2016 – De Zwemmer centraal!

Inhoudsopgave

Inleiding 2
Samenvatting 4

Basis

Waterkracht 2 – 2009-2012 5
Ledenanalyse 6
Een terugblik 7

De richting 9
Beleidsstructuur 10
Statutair doel & Missie 11
Visie 12
Kernwaarden 13

De inrichting 14
Ambities 2016 15
Pijlers & thema's Waterkracht 3 16
Ambities & de zwempraktijk 17

Strategisch plan & uitvoering

Aantrekkelijk Sportaanbod 20
Zwemles 22
Recreatief 24
Wedstrijd 26
Top 28

Goede Begeleiding 30
Official 32
Trainer & instructeur 34
Bestuur 36

Passende lokale situatie 38
Vereniging 40
Lokaal netwerk & gemeente 42
Accommodatie 44

Imago & beleving 46
Communicatie & Marketing 48
Kennis & onderzoek 50
Evenementen 52

Service verlenen, automatiseren & controleren 54

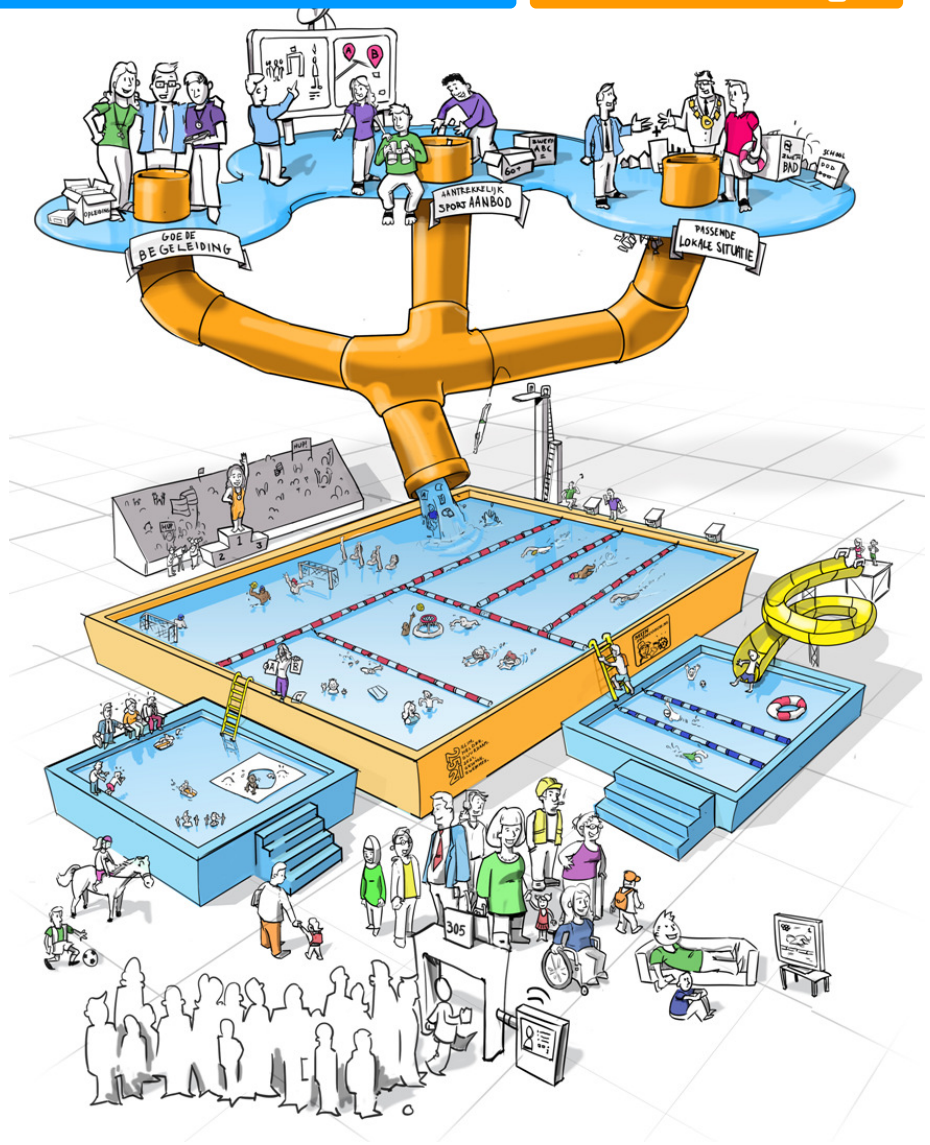
Waterkracht 2013-2016

Samenvatting

Klik hier voor samenvatting Waterkracht 3

presentatie Waterkracht 3 (Prezi online)

http://prezi.com/4a2vrmz6yqmp/knzb/?auth_key=62123fd0eba7bb8a46c93480d0cd5a68f22353f9



Waterkracht 2 - 2009-2012

Analyse & terugblik

KONINKLIJKE NEDERLANDSE ZWEMBOND

Koninklijke Nederlandse Zwembond

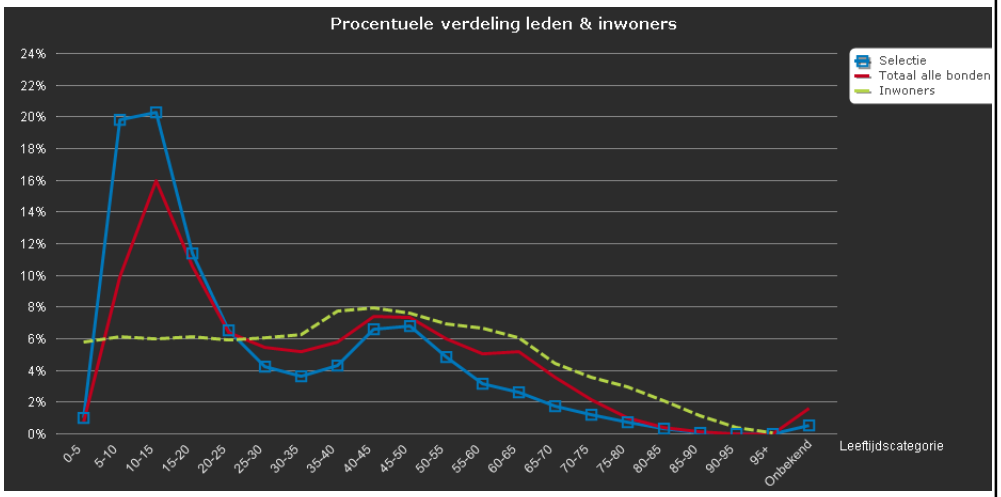
Wie zijn onze leden?

Analyse



- < 15% onder het landelijk KISS gemiddelde
- 15% tot 5% onder het landelijk KISS gemiddelde
- 5% onder tot 5% boven het landelijk KISS gemiddelde
- 5% tot 15% boven het landelijk KISS gemiddelde
- > 15% boven het landelijk KISS gemiddelde





Bron: KISS 2010, dec. 2012

Waterkracht 2 – Een terugblik

Resultaten 2009-2012

Waterkracht 2012 | **Ambities 2012**

Ledentallen

Om in 2028 200.000 leden te hebben heeft de KNZB in 2012 tenminste 155.000 geregistreerde leden, waarvan 5.000 individueel lid zijn van de KNZB

	2008	2009	2010	2011	2012	Conclusie
Aantal verenigingen	431	428 ↓	445 ↑	439 ↓	446 ↑	Daling in 2013 verwacht
Ledental totaal	143.259	142.566 ↓	141.302 ↓	139.635 ↓	141.171 ↑	Trendbreuk
Ledental met SVG 12-	11.738	12.233 ↑	12.369 ↑	11.626 ↓	14.249 ↑	Duidelijke stijging
Ledental met SVG 12+	39.284	39.351 ↑	39.215 ↓	38.584 ↓	34.026 ↓	Onverwacht forse daling, nader onderzoek nodig
Individuele leden	0	0 -	166 ↑	377 ↑	771 ↑	Grote bijdrage ledengroei
Gemiddeld ledental per vereniging	332	333 ↑	317 ↓	318 ↑	316 ↓	Lichte daling afwijking van sport-brede trend
Overschrijvingen	975	1256 ↑	902 ↓	1159 ↑	1254 ↑	Op niveau 2009
Startgemeenschappen	42	39 ↓	40 ↑	42 ↑	40 ↓	Blijft constant

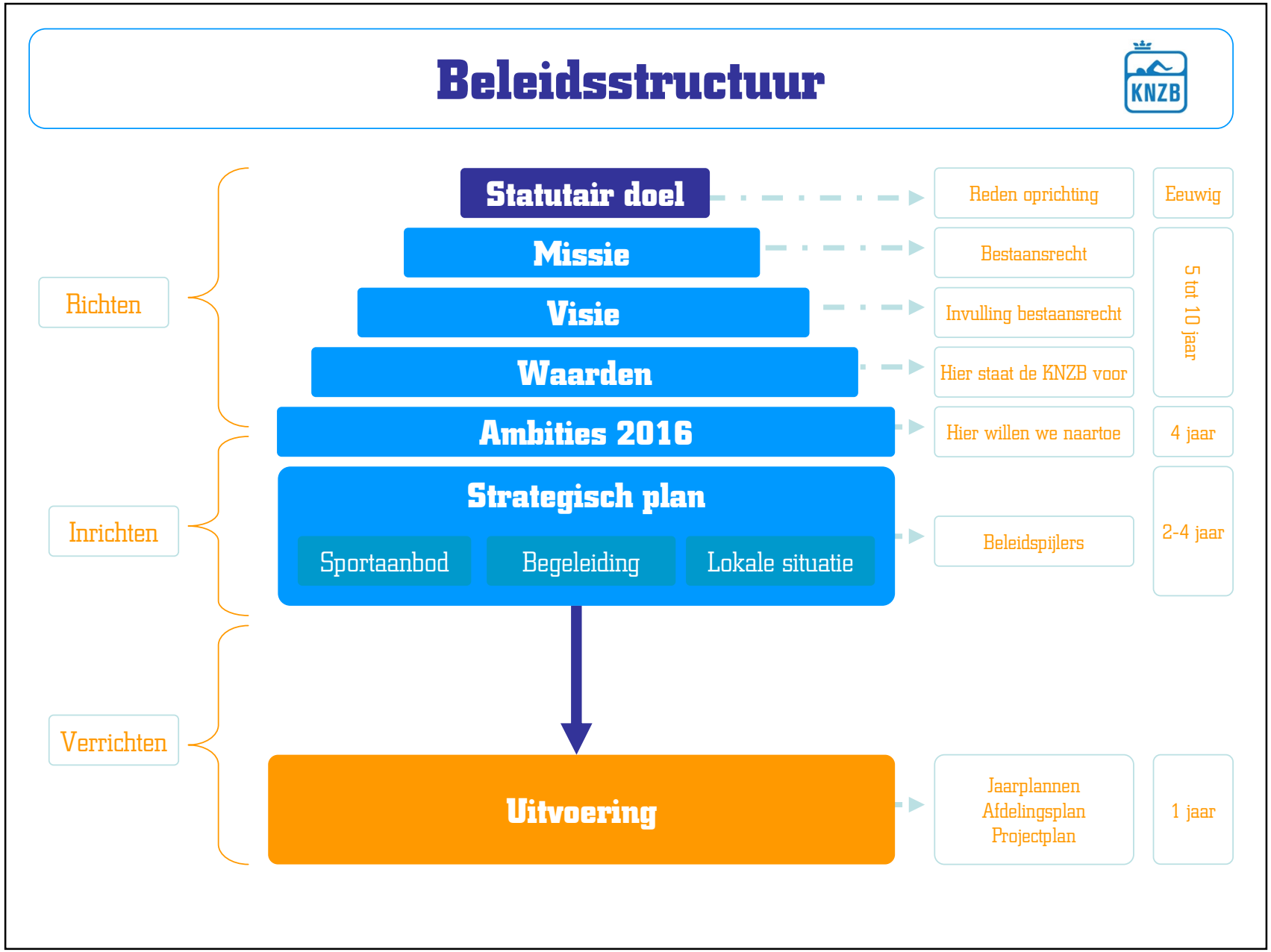
Waterkracht 2 – Een terugblik

Resultaten 2009-2012

	2008	2009	2010	2011	2012
Aantal FTE bureau organisatie	51,7 FTE ↑	55 FTE ↑	61,7 FTE ↑	68,6 FTE ↑	58,7 FTE ↓
Klanttevredenheid	6.2	Geen meting	Geen meting	6.5 ↑	7.0 ↑
Medewerkers tevredenheid	Geen meting	Geen meting	7.2	Geen meting	7.1 ↓

Bronnen:
2008 t/m 2011 jaarverslagen KNZB
2008 t/m 2011 financiële jaarverslagen KNZB
2012 Sportlink
KISS-gegevens 2010
Sportaanbiedersmonitor 2012


KNZB
Waterkracht 3 - 2013-2016
De richting
KONINKLIJKE NEDERLANDSE ZWEMBOND


Beleidsstructuur
KNZB
Richten
Inrichten
Verrichten
Statutair doel
Missie
Visie
Waarden
Ambities 2016
Strategisch plan
Sportaanbod
Begeleiding
Lokale situatie
Uitvoering
Reden oprichting
Bestaansrecht
Invulling bestaansrecht
Hier staat de KNZB voor
Hier willen we naartoe
Beleidspijlers
Jaarplannen
Afdelingsplan
Projectplan
Eeuwig
5 tot 10 jaar
4 jaar
2-4 jaar
1 jaar

Koninklijke Nederlandse Zwembond

De richting

Statutair doel

De KNZB stelt zich ten doel de beoefening van het zwemmen te bevorderen en meer algemeen te maken en alles te doen, wat tot dit doel kan leiden of daartoe bevorderlijk kan zijn, een en ander genomen in de ruimste zin van het woord.

Aangesloten bij:

Missie

Nederland Waterland. Bijna alle Nederlanders halen op jonge leeftijd het zwemdiploma en bijna 3 miljoen* zwemmen regelmatig. De KNZB staat voor het bevorderen van het zwemmen in Nederland. We willen de verantwoordelijkheid nemen om zwemmers de mogelijkheden te bieden een leven lang actief te zijn in één of meerdere zwemsporten, voor iedereen, op elk niveau.

De zwemsport omvat het leszwemmen & recreatief zwemmen en de vijf wedstrijdsporten wedstrijdzwemmen, waterpolo, open water zwemmen, synchroonzwemmen & schoonspringen. Het aanbod voor zwemmers met een handicap is hierin geïntegreerd.

*=onderzoek ZKA, 2009

Koninklijke Nederlandse Zwembond

De richting

Visie

De KNZB is een ledenorganisatie van zwemverenigingen, waarin de wensen en behoeften van de zwemmers centraal staan, zodat zij in iedere levensfase actief kunnen zijn in en rond het water. Dit betekent dat wij ons er voor inzetten dat voor iedere zwemmer een passend aanbod met passende begeleiding in een passende context beschikbaar is. Hierbij ondersteunen wij actief de aangesloten zwemverenigingen.

Dit doen wij door zwemsportpromotie en door het bieden van innovatieve en kwalitatief hoogwaardige producten & diensten aan zwemverenigingen en haar leden en aan individuele sporters en andere aanbieders. Om dit te kunnen bereiken treden we in contact met de zwemmers, verenigingen, zwembadexploitanten, gemeenten en onderhouden we duurzame relaties met deze en andere samenwerkingspartners.

Wij realiseren onze doelstellingen door gerichte ondersteuning, promotie, onderlinge samenwerking en belangenbehartiging in de zwembranche.

Wij zorgen voor de werving, opleiding, begeleiding, ondersteuning van zwemmers in de zwemsport, uitzending van teams naar (inter)nationale wedstrijden en de voordracht van teams naar Olympische, Paralympische spelen in de vijf wedstrijdsporten.

Wij dragen als expertisecentrum bij aan de kwaliteit van de zwemsport en vertegenwoordigen de zwemsport nationaal en internationaal in diverse samenwerkingsrelaties

Koninklijke Nederlandse Zwembond

De richting

Kernwaarden Zwemsport

De Zwemsport staat voor:

Plezier
Prestatie
Veilig
Fit & gezond
Uitdagend



Kernwaarden KNZB

De KNZB staat voor:

Transparant
Kwaliteit
Vooruitstrevend
Verbinden
Autoriteit

Kernwaarden zijn basisprincipes voor een organisatie. Ze liggen aan de grondvesten van een visie en zijn de grondbeginselen van hoe men de onderneming wil profileren en in de markt zet. Als je dus terugredeneert dan heeft een organisatie altijd kernwaarden, maar niet als zodanig benoemd.

Kernwaarden zijn principes die onze besluitvorming beïnvloeden en bepalen hoe wij handelen.
Ze liggen aan de basis van de visie van de organisatie.

Waterkracht 2013-2016

De inrichting

KONINKLIJKE NEDERLANDSE ZWEMBOND

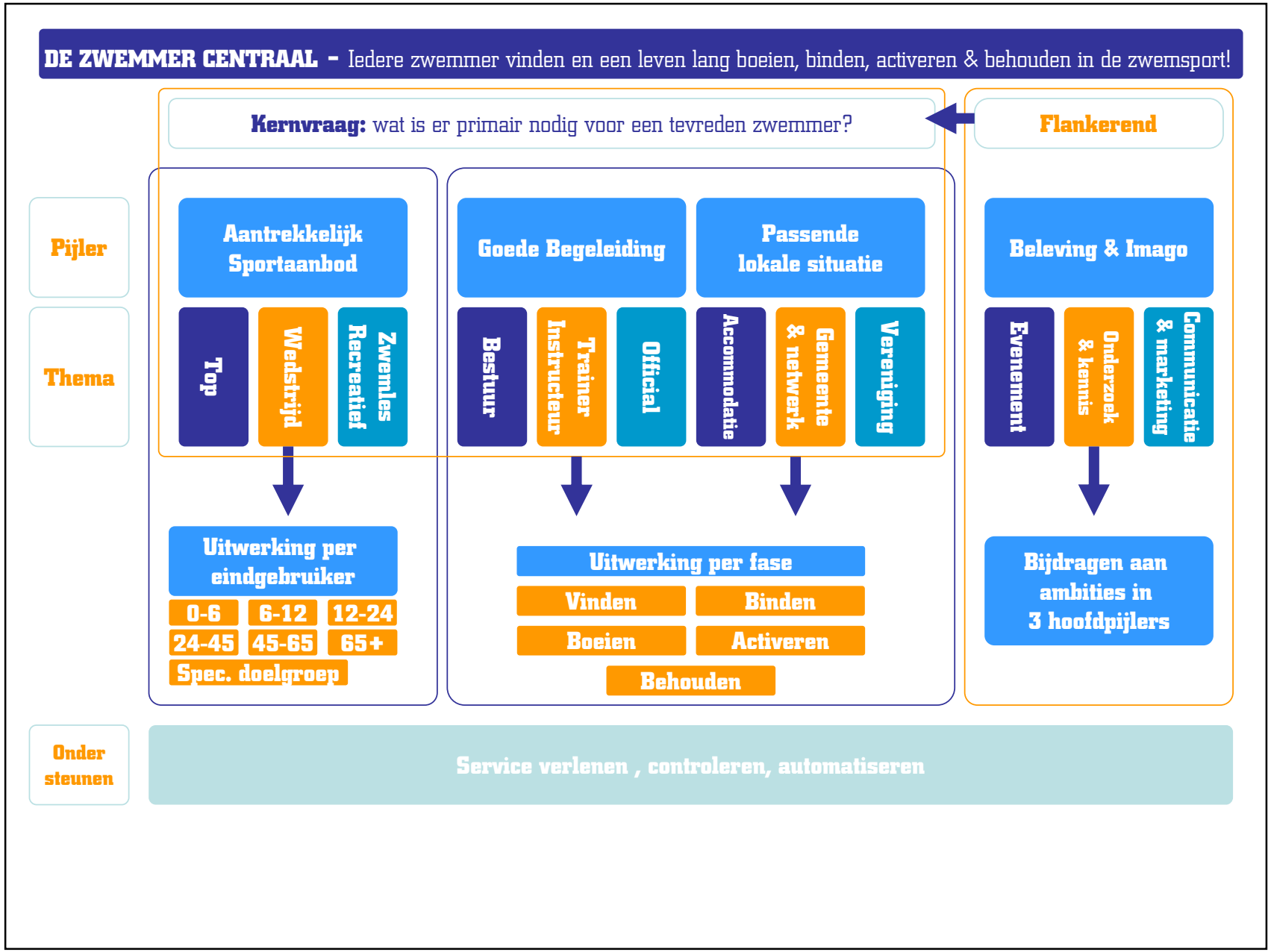
Koninklijke Nederlandse Zwembond

De (in)richting

Sportagenda 2016	Ambities 2016
Sportparticipatie	Bijdrage leveren aan het vergroten van de landelijke sportparticipatie met 10%, door binnen de zwemsport deelname te stimuleren en een jaarlijkse ledengroei van 1% te realiseren.
Top-10 ambitie	Bijdrage leveren aan de sportbrede Top-10 ambitie, door met de zwemsporten een plaats te bereiken in de top 10 van zwemsportlanden in de wereld.

Hoe gaan we dit bereiken?

Beleidspijler	Ambities 2016
Aantrekkelijk Sportaanbod	Het bieden van een aantrekkelijk sportaanbod voor iedere zwemmer op ieder niveau (les, recreatief, prestatief & top) in iedere levensfase.
Goede begeleiding	Het vinden, boeien, binden, activeren en behouden van competente en enthousiaste officials, trainers/instructeurs & bestuurders in de zwemsport.
Passende Lokale Situatie	Het creëren van een sterke lokale situatie waarin vereniging, accommodatie, gemeenten en het lokale netwerk zich gezamenlijk inzetten voor passend aanbod en goede begeleiding voor de zwemmer.


DE ZWEMMER CENTRAAL - Iedere zwemmer vinden en een leven lang boeien, binden, activeren & behouden in de zwemsport!
Kernvraag: wat is er primair nodig voor een tevreden zwemmer?
Flankerend
Pijler
Thema
Aantrekkelijk Sportaanbod
Goede Begeleiding
Passende lokale situatie
Beleving & Imago
Top
Wedstrijd
Zwemles Recreatief
Bestuur
Trainer Instructeur
Official
Accommodatie
Gemeente & netwerk
Vereniging
Evenement
Onderzoek & kennis
Communicatie & marketing
Uitwerking per eindgebruiker
0-6
6-12
12-24
24-45
45-65
65+
Spec. doelgroep
Uitwerking per fase
Vinden
Binden
Boeien
Activeren
Behouden
Bijdragen aan ambities in 3 hoofdpijlers
Onder steunen
Service verlenen , controleren, automatiseren

De ambities & de zwempraktijk

Ledental & betrokkenheid verenigingen

KONINKLIJKE NEDERLANDSE ZWEMBOND

1% ledengroei – toepassing in de praktijk

Deze uitwerking geeft op hoofdlijnen een beeld van de opbouw van de groei via verenigingen (lokaal) en via andere vormen van binding (landelijke regie). Hierbij wordt tevens rekening gehouden met een de dalende trend in een aantal doelgroepen. Aan de hand van dit schema kan nagegaan worden of de doelstelling van 1% groei per jaar realistisch is.

De figuur bestaat uit drie delen. In het midden 'de basis'. Dit is de 'ondernemende vereniging'. Als wij van meer verenigingen een stabiele thuishaven in de sport kunnen maken, die haar ledental consolideert, dan doorbreken we de trend van daling. Hiervoor dient ingezet te worden op het adviseren en ondersteunen van verenigingen. Deze sterke basis vormt vervolgens het startpunt voor de uitrol van het vergroten van het sportaanbod, het aanboren van nieuwe doelgroepen en het leveren van een hogere kwaliteit. Door deze randvoorwaarden de komende beleidsperiode verder in te richten is er een goede voedingsbodem voor ledengroei. Indien dit niet gebeurt, zal de neerwaartse trend doorzetten. We kiezen bewust NIET voor extra inzet op de Doelgroepen 0-4 jaar, 13-17 jaar en 50-59 jaar. Inzet gehandicaptensport vindt geïntegreerd plaats.

Kansen ledengroei liggen op 2 gebieden: 1. andere vormen van binding; 2. Ledengroei verenigingen in specifieke doelgroepen. Kansen zijn er voor:

5-8 jaar - Leszwemmers Meer geregistreerde zwemlesdeelnemers bij verenigingen en toename in kwaliteit en plezier tijdens de zwemles

6-12 jaar - Ketenaanpak

De beschikbare producten sportontwikkeling in keten aanbieden, jeugd blijft hierdoor langer behouden en kan sportkeuze maken

18-25 jaar – Herintreders

Terughalen oud-leden door competitie meer op wensen en behoeften van jong volwassenen in te richten. Deze doelgroep Heeft nu een zeer lage participatie, maar wil wel. =kansrijk

25-49 jaar – Ouders jonge kinderen & MijnZwemcoach

Deze groep heeft behoefte aan flexibel aanbod wat aansluit bij de persoonlijke situatie. Kansen liggen bij andere bindingsvormen. Landelijke regie.

60+ - Gezondheid / MZC

Doelgroep groeit hard komende periode en wil fit blijven. Nieuwe markt met veel potentieel, vraagt wel een investering. Concurreert met aanbod exploitanten.

Werving organisaties

Verenigingen worden langzaam kleiner van omvang. Afgelopen jaren zijn meer organisaties aangesloten. Hiermee zijn direct grotere groepen aan ons gebonden. Landelijke regie.

De afgelopen jaren is de trend dat het ledental jaarlijks met 0,5% daalt. Dit ongeacht interventies op nieuwe doelgroepen en producten. Een aantal groepen groeit in omvang, een aantal andere groepen neemt af in omvang. Hierdoor wordt de geboekte winst opgeheven.

Startvergunning 12-

De omvang van deze groep fluctueert. rond 12.000. T.o.v. 2008 is in 2011 een daling zichtbaar van ± 900 leden.

Startvergunning 12+

De omvang van deze groep neemt langzaam af van boven 39.000 naar 38.000. Het ledental in deze groep lijkt in 2012 achter te blijven.

Overige leden

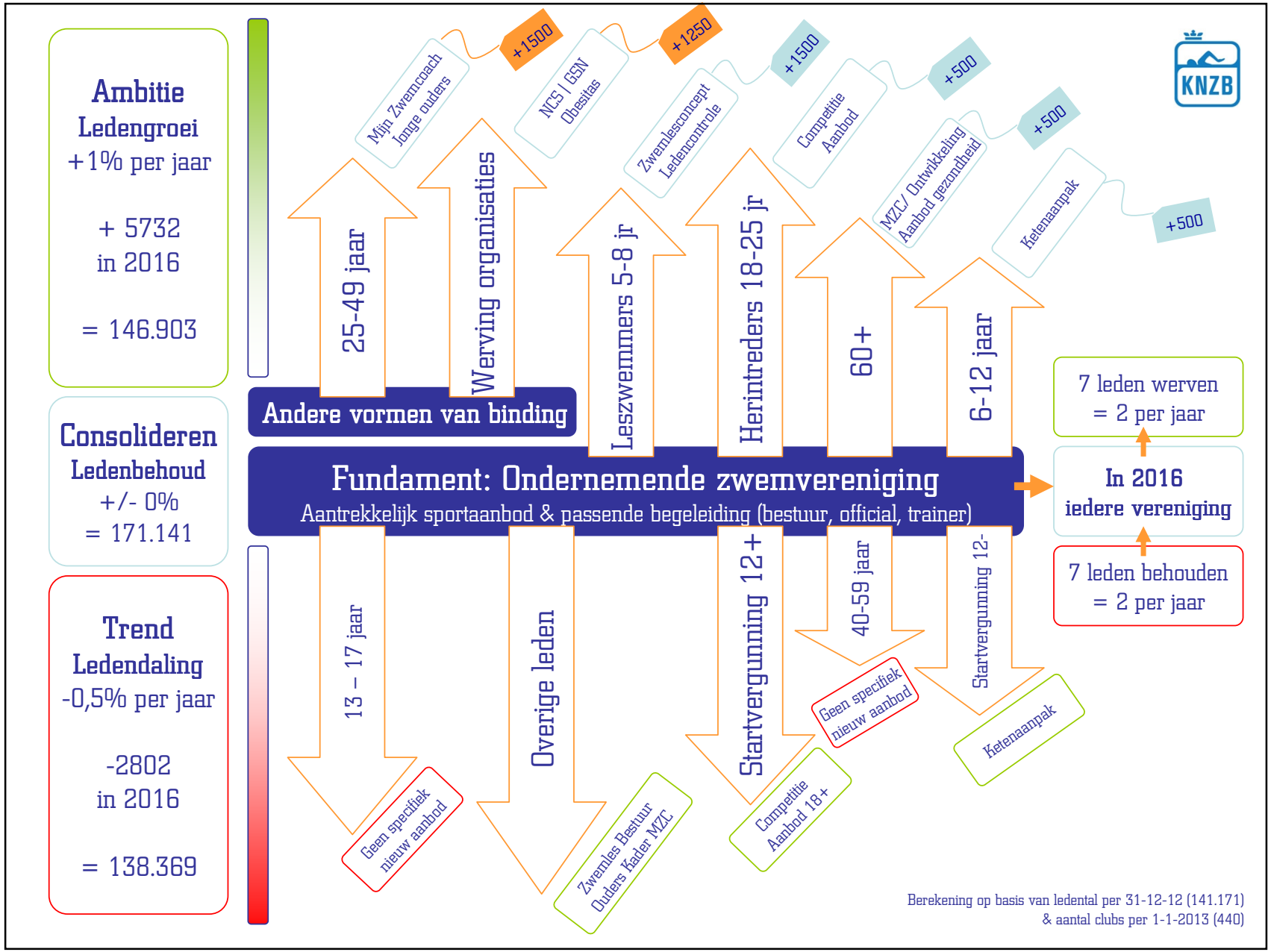
Deze groep laat de grootste daling zien (-3500) t.o.v. 2008 en is divers qua samenstelling. Via diverse interventies is groei mogelijk.

13-19 jaar

Bij analyse van de opbouw van het ledenbestand is te zien dat in deze leeftijdscategorie de participatie in de zwemsport afneemt. Dit is een landelijke trend die ook zichtbaar is in andere traditionele sporten. De groep krijgt andere interesses en trekt zich (tijdelijk) terug uit de sport. Op deze groep wordt geen extra inzet gepleegd gericht op behoud en werving.

40-59 jaar

Deze leeftijdsgroep is procentueel voldoende vertegenwoordigd binnen de opbouw van ons ledenbestand. Extra inzet is niet noodzakelijk.


Ambitie
Ledengroei
+1% per jaar
+ 5732
in 2016
= 146.903
Consolideren
Ledenbehoud
+/- 0%
= 171.141
Trend
Ledendaling
-0,5% per jaar
-2802
in 2016
= 138.369
KNZB
Mijn Zwemcoach Jonge ouders
+1500
NCS | GSN Obesitas
+1250
Zwemlesconcept Ledencontrole
+1500
Competitie Aanbod
+500
MZC/ Ontwikkeling Aanbod gezondheid
+500
Ketenaanpak
+500
25-49 jaar
Werving organisaties
Leszwemmers 5-8 jr
Herintreders 18-25 jr
60+
6-12 jaar
Andere vormen van binding
Fundament: Ondernemende zwemvereniging
Aantrekkelijk sportaanbod & passende begeleiding (bestuur, official, trainer)
7 leden werven
= 2 per jaar
In 2016
iedere vereniging
7 leden behouden
= 2 per jaar
13 – 17 jaar
Overige leden
Startvergunning 12+
40-59 jaar
Startvergunning 12-
Geen specifiek nieuw aanbod
Zwemles Bestuur Ouders Kader MZC
Competitie Aanbod 18+
Geen specifiek nieuw aanbod
Ketenaanpak
Berekening op basis van ledental per 31-12-12 (141.171)
& aantal clubs per 1-1-2013 (440)

Aantrekkelijk sportaanbod

Zwemles – Recreatief – Wedstrijd - Top

KONINKLIJKE NEDERLANDSE ZWEMBOND

Aantrekkelijk Sportaanbod

Samenvatting

Introductie

De samenleving verandert door vergrijzing, individualisering en andere ontwikkelingen. Thema's zoals sport, beweging en gezondheid zijn de afgelopen jaren belangrijker geworden. Sport wordt steeds meer als middel gezien om problemen in de maatschappij op te lossen. Projecten als Veilig Sport Klimaat, Sport & Bewegen in de Buurt zijn hier een voorbeeld van. Nieuwe initiatieven krijgen het steeds moeilijker, subsidies vanuit de overheid gaan vaker naar reeds ontwikkelde en bewezen interventies. Het is moeilijker om jong volwassenen en volwassenen te binden aan de sport(vereniging). De (zwem)sportparticipatie neemt af vanaf 14 jaar. Topsport is een belangrijk uithangbord van de sport, waarbij fulltime trainingsprogramma's noodzakelijk zijn om op wereldniveau mee te kunnen blijven doen. Binnen topsport heerst de focusgedachte, waarbij wordt ingezet op die programma's die de grootste kans op internationaal succes hebben.

Waar staan we nu?

De afgelopen vier jaar is veel vooruitgang geboekt op de volgende thema's:

- Nieuwe doelgroepen (individuele leden, allochtonen, gehandicapten)
- Aantrekkelijk zwemsport aanbod 6-12 jaar & ouders met jonge kinderen
- Aantrekkelijke zwemlessen 4-7 jaar
- Paralympische & Olympische zwemsporten

Bij een aantal doelgroepen heeft deze inzet dit tot stijging geleid, maar over de gehele linie is het ledental toch gedaald.

Weinig tot geen aandacht is gegeven aan: vernieuwing wedstrijdsportaanbod en het inspelen op mogelijkheden die vergrijzing biedt.

Strategische keuzes

De KNZB kiest op basis van trends in de samenleving en ontwikkelingen in de sport voor:

- Werken aan flexibele vormen van lidmaatschap

Zwemles & recreatief

- Verdere uitwerking & uitrol eigen zwemlesmethode
- Ketenaanpak 'van zwemles naar zwemsport' obv bestaande producten 6-12 jaar
- Combinatie leggen tussen ouders (24-45) & kinderen door beide groepen gelijktijdig te laten sporten obv bestaande producten.
- Mijn Zwemcoach verder uitrollen (24-45)
- Ontwikkelen sportaanbod 60+ (thema: gezondheid)

Wedstrijd

- Competitie aanbod aanpassen aan wensen & behoeften doelgroep 16-24 jaar

Topsport

- Keuze voor focus mede afhankelijk van toewijzing budgetten nav investeringsplannen

Doelstellingen 2016

Flexibele vormen ledenbinding t.b.v. nieuwe doelgroepen zijn lokaal ingevoerd.

Zwemles & recreatief

- In 2016 geven 150 KNZB verenigingen zwemles, 60 volgens KNZB zwemlesmethode
- Jaarlijks volgen 12.000 kinderen de KNZB zwemlesmethode.
  100 KNZB verenigingen werken met ketenaanpak. Dit leidt bij deze clubs tot 10% groei in de leeftijd 6-12 jaar..
- Mijnzwemcoach.nl passend voor brede (recreatieve) doelgroep. Dit leidt tot groei in persoonlijke leden van 25% per jaar.
- 50 KNZB verenigingen hebben een aanbod voor ouders van jonge kinderen. Dit leidt bij deze clubs tot een ledengroei van 1% in de leeftijd 24-45 jaar.
- Passend aanbod is ontwikkeld voor de doelgroep 60+. 100 KNZB verenigingen voeren dit aanbod uit, dit leidt bij deze clubs tot 10% groei in leden >60 jaar.

Wedstrijdsport

De KNZB realiseert een groei van 10% binnen de doelgroep 18 t/m 25 jarigen binnen de totaliteit van alle sporttakken door middel van modernisering competities.

Topsport

Top 10 bij Olympische Spelen Rio 2016 & Top 10 bij Paralympische Spelen Rio 2016
Door:
Optimaliseren hoogwaardige ondersteuning programma's (high performance service)
Optimale uitzending van topsportteams naar WK, EK, OS, OS en jeugdwedstrijden
Uitbouw voorzieningen topsporters

Acties

Acties per jaar staan uitgewerkt in de volgende sheets.

Aantrekkelijk Sportaanbod | **Zwemles** | **Strategie**

Introductie

De KNZB is uitvinder van het zwemdiploma. In de jaren '70 is het zwemdiploma ondergebracht in een aparte Stichting, waarna langzaam commercialisering van het zwemdiploma is opgetreden; het zwemdiploma werd een doel in plaats van een middel. De kwaliteit van zwemles is o.a. door deze ontwikkeling de afgelopen jaren verslechterd.
KNZB staat voor kwaliteit en plezier, en wil de kwaliteit van zwemles in Nederland vergroten door meer invloed uit te oefenen op niveau en lesmethoden. De KNZB wil deze kwaliteitverbetering realiseren door het ontwikkelen en introduceren van een nieuw zwemlesconcept. Het streven daarbij is tevens dat meer zwemverenigingen zwemles kunnen en mogen geven.

Waar staan we nu?

- Marktonderzoek (onder ouders) heeft plaatsgevonden
- I.s.m. VODW heeft KNZB visie op zwemles ontwikkeld en is gestart met de ontwikkeling van het concept voor de nieuwe zwemlesmethode opgestart

Strategische keuzes

De KNZB kiest op basis van het marktonderzoek voor het ontwikkelen van de kwalitatief beste zwemmethode met aandacht voor het kind.
Propositie:
"De KNZB biedt de kwalitatief beste zwemmethode met de garantie dat uw kind straks goed kan zwemmen. Hierin geven wij uw kind die persoonlijke aandacht die het nodig heeft. Gedurende de periode van zwemles houden we contact met u als ouder om u op de hoogte te houden van de voortgang van uw kind, zodat u weet waar u aan toe bent."

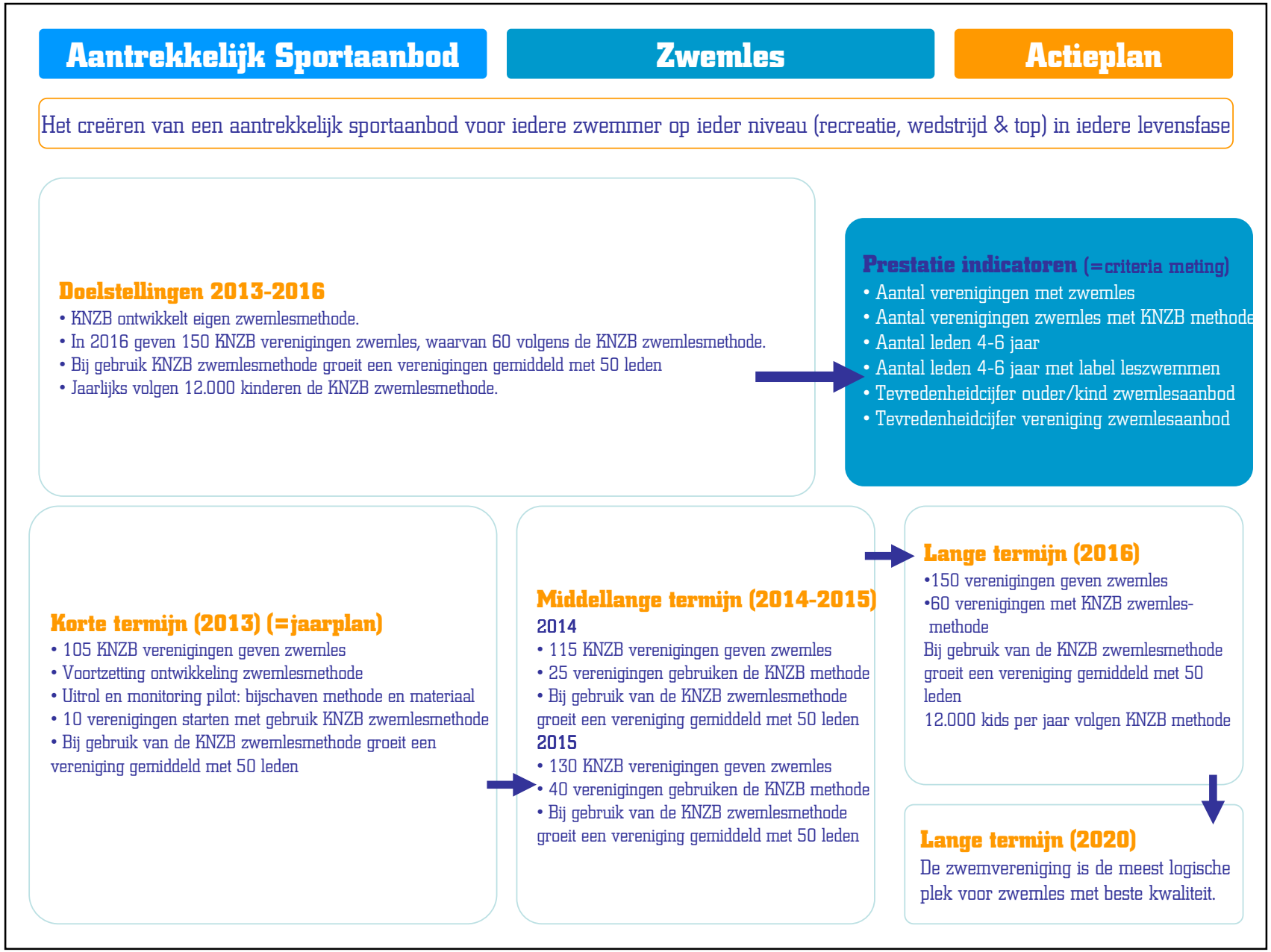
Naast het ontwikkelen van een eigen zwemmethode wil de KNZB zich profileren als expert op het gebied van zwemles. De KNZB geeft ouders informatie (via verschillende kanalen) over de kwalitatieve eisen waaraan goede zwemles/ zwemschool moet voldoen.

Werkwijze

1. Inzet implementatiecoach is belangrijk: verenigingen activeren en begeleiden om met zwemlesconcept te werken.

2. Benutten van de Sportimpuls. Verenigingen d.m.v. deze impuls activeren met KNZB interventies te werken op het gebied van zwemles.

3. Voor de visie op zwemles geldt "vereniging voorop". Het aanbod wordt lokaal in eerste instantie door de vereniging uitgevoerd. Andere aanbieders (zwembad, gemeente, scholen) zijn ook mogelijk, bij voorkeur wel in samenwerking met vereniging.


Aantrekkelijk Sportaanbod
Zwemles
Actieplan
Het creëren van een aantrekkelijk sportaanbod voor iedere zwemmer op ieder niveau (recreatie, wedstrijd & top) in iedere levensfase
Doelstellingen 2013-2016
• KNZB ontwikkelt eigen zwemlesmethode.
• In 2016 geven 150 KNZB verenigingen zwemles, waarvan 60 volgens de KNZB zwemlesmethode.
• Bij gebruik KNZB zwemlesmethode groeit een verenigingen gemiddeld met 50 leden
• Jaarlijks volgen 12.000 kinderen de KNZB zwemlesmethode.
Prestatie indicatoren (=criteria meting)
• Aantal verenigingen met zwemles
• Aantal verenigingen zwemles met KNZB methode
• Aantal leden 4-6 jaar
• Aantal leden 4-6 jaar met label leszwemmen
• Tevredenheidcijfer ouder/kind zwemlesaanbod
• Tevredenheidcijfer vereniging zwemlesaanbod
Korte termijn (2013) (=jaarplan)
• 105 KNZB verenigingen geven zwemles
• Voortzetting ontwikkeling zwemlesmethode
• Uitrol en monitoring pilot: bijschaven methode en materiaal
• 10 verenigingen starten met gebruik KNZB zwemlesmethode
• Bij gebruik van de KNZB zwemlesmethode groeit een vereniging gemiddeld met 50 leden
Middellange termijn (2014-2015)
2014
• 115 KNZB verenigingen geven zwemles
• 25 verenigingen gebruiken de KNZB methode
• Bij gebruik van de KNZB zwemlesmethode groeit een vereniging gemiddeld met 50 leden
2015
• 130 KNZB verenigingen geven zwemles
• 40 verenigingen gebruiken de KNZB methode
• Bij gebruik van de KNZB zwemlesmethode groeit een vereniging gemiddeld met 50 leden
Lange termijn (2016)
•150 verenigingen geven zwemles
•60 verenigingen met KNZB zwemles-methode
Bij gebruik van de KNZB zwemlesmethode groeit een vereniging gemiddeld met 50 leden
12.000 kids per jaar volgen KNZB methode
Lange termijn (2020)
De zwemvereniging is de meest logische plek voor zwemles met beste kwaliteit.

Aantrekkelijk Sportaanbod | **Recreatief** | **Strategie**

Introductie

Landelijk doel dat is vastgesteld in de Sportagenda 2016 van NOC*NSF, is om de sportparticipatie in Nederland te verhogen van 65% naar 75%. KNZB wil haar bijdrage leveren aan dit doel door het creëren van een aantrekkelijk sportaanbod voor zwemmers op iedere leeftijd en op ieder niveau, zodat een "Leven Lang Zwemmen" voor iedereen mogelijk is.
Door het creëren van een aantrekkelijk recreatief aanbod wil de KNZB meer Nederlanders interesseren voor de zwemsport en daarna aan zich binden; dit kan zijn als lid bij de zwemvereniging of d.m.v. andere vormen van binding.
Centraal uitgangspunt is dat het aanbod en de manier van binding passen bij de behoefte van de sporter.

Waar staan we nu?

- doelgroep 6-12 jaar de afgelopen beleidsperiode centraal; (te) veel producten ontwikkeld t.b.v. behouden jeugd na het zwem ABC, o.a. nieuw Sterrenplan en SwimStar
- Voornamelijk ontwikkeld vanuit programma Swim2gether; dit is per 2011 beëindigd
- D.m.v. Mijnzwemcoach.nl is aanbod voor volwassen "ongebonden" zwemmers gecreëerd
- **Omslag in focus van productontwikkeling naar implementatie is ingezet!**

Strategische keuzes

Op basis van deelnamecijfers aan de (zwem)sport & ontwikkeling van de NL bevolking ziet KNZB kansen voor specifieke doelgroepen de komende 4 jaar:

6-12 jaar:
Zwemles: staat beschreven in sheets met specifieke uitwerking
Ketenaanpak ontwikkelen van bestaande producten voor behoud na de zwemles. Er is een goed aanbod beschikbaar, deze worden in een logische keten weggezet richting verenigingen en leden waardoor verenigingen structureel aan ledengroei/ledenbehoud werken.

24-45 jaar:
Inspelen op feit dat deze doelgroep (te) weinig sport; met producten die passen bij behoeften = project voor Ouders van jonge kinderen en Mijnzwemcoach.nl.

60+ jaar:
Door vergrijzing is dit een hele grote groeiende groep, KNZB heeft nog geen aanbod. Nieuw aanbod ontwikkelen (thema gezondheid!) & verenigingen activeren voor deze doelgroep.

Het aanbod gehandicaptensport wordt gecontinueerd, passend binnen deze leeftijdsgroepen, maar is geen specifiek speerpunt.

Werkwijze

1. Inzet implementatiecoach is belangrijk: verenigingen activeren en begeleiden om met gekozen doelgroepen te werken.

2. Benutten van de Sportimpuls. Verenigingen d.m.v. deze impuls activeren met KNZB interventies te werken. Tevens werken aan onderbouwing "effectieve" interventies, o.a. ketenaanpak.

3. Voor alle gekozen doelgroepen geldt "vereniging voorop". Het aanbod wordt lokaal in eerste instantie door de vereniging uitgevoerd. Andere aanbieders (zwembad, gemeente, scholen) zijn ook mogelijk, bij voorkeur wel in samenwerking met vereniging. Ook samenwerking met aanbieders van andere sporten wordt gestimuleerd.

4. Binding d.m.v. flexibele lidmaatschapsvormen:
- Database "community" 6-12 jaar
- Persoonlijk lidmaatschap & variaties daarop voor volwassenen; meer flexibiliteit bij verenigingen

Aantrekkelijk Sportaanbod | Recreatief | Actieplan

Het creëren van een aantrekkelijk sportaanbod voor iedere zwemmer op ieder niveau (recreatie, wedstrijd & top) in iedere levensfase

Doelstellingen 2013-2016

- 100 KNZB verenigingen werken met een ketenaanpak, ontwikkeld vanuit bestaande producten voor behoud na de zwemles. Dit leidt bij deze clubs tot ledengroei van 10% in de leeftijd 6-12 jaar.
- Mijnzwemcoach.nl wordt passend gemaakt voor brede (recreatieve) doelgroep. Dit leidt tot groei in persoonlijke leden van 25% per jaar.
- 50 KNZB verenigingen hebben een aanbod voor ouders van jonge kinderen. Dit leidt bij deze clubs tot een ledengroei van 1% in de leeftijd 24-45 jaar.
- Passend aanbod is ontwikkeld voor de doelgroep 60+. 100 KNZB verenigingen voeren dit aanbod uit, dit leidt bij deze clubs tot 10% groei in leden >60 jaar.
- Flexibele vormen van (persoonlijk) lidmaatschap zijn lokaal ingevoerd.

Prestatie indicatoren (=criteria meting)

- Aantal verenigingen ketenaanpak
- Aantal leden MijnZwemcoach
- Aantal verenigingen recreatief aanbod
- Aantal (sportende) leden 24-45 jaar
- Aantal (sportende) leden 60+
- Aantal gebruikers flexibel lidmaatschap
- Tevredenheidcijfer gebruikers (onderdelen) ketenaanpak

Korte termijn (2013) (=jaarplan)

•Ontwikkelen van de ketenaanpak
•Het 1e jaar gaan 25 verenigingen met de ketenaanpak werken.

•Mijnzwemcoach.nl wordt doorontwikkeld tot programma voor een bredere recreatieve doelgroep.
•Mijnzwemcoach.nl kent een groei in leden van 25% t.o.v. 2012.

•Doorontwikkeling van aanbod ouders van jonge kinderen.
•De pilot verenigingen gaan zelfstandig verder met aanbod.

•Aanbod voor doelgroep 60+ wordt ontwikkeld
•In 2013 wordt met pilot gestart bij verenigingen.

Middellange termijn (2014-2015)

•75 KNZB verenigingen werken met ketenaanpak, dit leidt bij deze clubs tot 10% ledengroei in de leeftijd 6-12 jaar.

•Mijnzwemcoach.nl kent een groei in leden van 25% per jaar.

•Verkenning lokale mogelijkheden & pilot(s) flexibel lidmaatschap

•35 vereniging hebben een structureel aanbod ouders van jonge kinderen. Dit leidt bij deze clubs tot 1% groei in leeftijd 24-45 jaar.

•Het aanbod voor de doelgroep 60+ is in 2014 bij 25 verenigingen en in 2015 bij 50 verenigingen geïmplementeerd en zorgt bij deze verenigingen voor gemiddeld 10% groei in deze leeftijdgroep.

Lange termijn (2016)

•100 verenigingen met ketenaanpak 6-12
•10% ledengroei 6-12 jaar (bij deze clubs)
•25% groei per jaar Mijnzwemcoach.nl
•50 verenigingen met aanbod ouders van jonge kinderen
•1% ledengroei 24-45 jaar (bij deze clubs)
•Aanbod voor 60+bij 100 verenigingen
•10% groei in 60+ leeftijd (bij deze clubs)

Lange termijn (2020)

Na het volgen van zwemles is er passend recreatief aanbod voor iedere leeftijd (voor een leven lang zwemmen).

Aantrekkelijk Sportaanbod | **Wedstrijd** | **Strategie**

Introductie

De KNZB kent 4 wedstrijdsporten te weten, zwemmen, waterpolo, synchroonzwemmen en schoonspringen. Deze sporten worden allen in georganiseerde wedstrijden beoefend. Binnen de wedstrijdsporten is veel jeugd actief. Echter, in de groep 15 t/m 25 jaar verlaten actieve wedstrijdsporters de georganiseerde sport. Deze trend is sportbreed merkbaar. Maatschappelijke keuzes als studie, werk en vrienden/familie liggen hieraan ten grondslag. Om de sportparticipatie binnen de doelgroep 15-25 te vergroten zullen is het van belang te kijken naar nieuwe vormen van sportaanbod. Door het verbeteren en/of het ontwikkelen van een nieuw sportaanbod is het mogelijk in te springen op de vernieuwde wens van de individuele en groepssporter. Centraal uitgangspunt is dat het aanbod en de manier van binding passen bij de behoefte van de sporters. Dat levert een bijdrage aan de landelijke sportparticipatie.

Waar staan we nu?

Afgelopen jaren stond doelgroep 6-12 jaar centraal. Diverse sporttechnische producten voor trainers zijn ontwikkeld en geïmplementeerd. De basis voor de ontwikkeling van de sporttechnische producten waren de MOP's. Binnen zwemmen en synchroonzwemmen wordt het MOP intensief gebruikt. Verbetering is nodig bij waterpolo en schoonspringen.
De competitievormen (wijze van organiseren, zijn de afgelopen jaren grotendeels hetzelfde Gebleven. Hierdoor zijn zij traditioneel georganiseerd en weinig flexibel van opzet. De NK's worden jaarlijks volgens een vaste structuur uitgevoerd, waarbij de afgelopen periode vooral is ingezet op het verhogen van de kwaliteit van het evenement.

Strategische keuzes

Ketenaanpak

We kiezen voor; ketenaanpak rondom de bestaande sportontwikkelingsproducten voor alle takken van sport en deze te integreren binnen de ketenaanpak zoals genoemd in recreatief. In de jongste leeftijdsgroep ligt de nadruk op het vinden en boeien van de doelgroep. De sporters moeten het sporten vooral 'leuk' vinden. Dit is de toekomst voor wedstrijdsport en topsport.

Modernisering competities

We kiezen strategisch voor: moderniseren competities en voor de doelgroep 18–25 jaar en 'herintreder"in het bijzonder. Het ontwikkelen van een passend sportaanbod voor deze doelgroep zorgt voor binding en activering. Voorbeelden zijn: brede inzet van waterbasketbal, weekcompetities. Naast dat de zwemmer hierbij centraal staat wordt ook een basis gelegd voor het behouden en activeren van de sporter door kennis te maken met vrijwilligers- en/of kaderfuncties. In "goede begeleiding" is een gedetailleerde uitwerking gemaakt omtrent het inzetten van kader binnen de doelgroep.

Werkwijze

6-12 jaar: beginnende sporters

Het aanbod voor de wedstrijdsporten wordt integraal gepromoot in een ketenaanpak (zie recreatief) van zwemles tot wedstrijdsport.
Bewustwording verenigingen t.a.v. ketenaanpak als voorbereiding op deelname wedstrijdsport.
Nagaan of bestaande producten & diensten aansluiten bij wensen en behoeften doelgroep. Indien nodig aanbod aanpassen.

18-25 jaar: herintredende sporters

Inzet op vernieuwde binding met oud zwemsporters.
Samen met verenigingen werken aan nieuw en laagdrempelig wedstrijdsportaanbod. Creëren van good practices die andere verenigingen inspireren met vernieuwing aan de slag te gaan. (weekcompetities etc.)

Vanuit wedstrijdsport aansluiten bij thema 'begeleiding' Om actieve wedstrijdsporters als kaderlid voor de vereniging te behouden door passende functies te bieden.

Gehandicaptensport maakt integraal deel uit van het beleid wedstrijdsport


Aantrekkelijk Sportaanbod
Wedstrijd
Actieplan
Het creëren van een aantrekkelijk sportaanbod voor iedere zwemmer op ieder niveau (recreatie, wedstrijd & top) in iedere levensfase
Doelstellingen 2013-2016
De KNZB realiseert een groei van 10% actieve sporters binnen de doelgroep 18 t/m 25 jarigen binnen de totaliteit van alle sporttakken (door middel van modernisering competities)
25% van al de zwemverenigingen maakt gebruik van de ketenaanpak een "leven lang zwemmen". (samenwerking LLZ)
Prestatie indicatoren (=criteria meting)
• Tevredenheidcijfer verenigingen
• Tevredenheidcijfer deelnemers
• Aantal leden wedstrijdsporters
• Aantal gebruikers producten
• Aantal deelnemers & toeschouwers kampioen-schappen
Korte termijn (2013) (=jaarplan)
Evalueren en optimaliseren van bestaande sporttech-nische producten wedstrijdzwemmen (sportontwikkeling)
Onderzoek en ontwikkelen van een flexibel en Laagdrempelig competitieaanbod voor recreatieve sporters incl. pilot voor waterpolo (C&K)
Middellange termijn (2014-2015)
Implementeren en herinvoeren van sport-technische producten (ketenaanpak) WZ.
Implementatie van flexibel en laagdrempelig Competitieaanbod waterpolo.
Evalueren en optimaliseren van bestaande sporttechnische producten waterpolo (sportontwikkeling)
Lange termijn (2016)
Structureel aanbod van recreatief competitiemodel voor waterpolo. Verkenning mogelijkheden andere sporttakken.
Structureel gebruik van keten-aanpak binnen verenigingen
Aanpak sportontwikkeling SZ & SS.
Lange termijn (2020)
Een breed aanbod van competitie mogelijkheden waarbij de focus wordt verbreed naar 24-45 jaar.

Aantrekkelijk Sportaanbod | **Top** | **Strategie**

Introductie

Om de zwemsportdisciplines in Nederland op Olympisch niveau te krijgen/te houden is het nodig om de al krachtige topsportprogramma's op wereldniveau te brengen en te houden. Een benchmark met landen waarmee Nederland concurreert geeft informatie over de kwaliteit en omvang van hun programma's. Om onze positie te verstevigen zijn hoogwaardige programma's nodig die Nederland in Rio 2016 naar een mondiale top10 positie kunnen leiden. KNZB uitgangspunten voor succesvolle topsportprogramma's zijn:

-De sporter/het talent staat centraal
-De coach, een krachtige leider, stuurt het topsportprogramma aan
-Het topsportprogramma is gericht op een goed doordachte opleiding dat leidt tot topprestaties
- sport staat op 1 in de agenda van de topsporter; topsport is een fulltime taak
- het topsportprogramma staat onder leiding van de technisch directeur
- het programma en sporter worden door voorzieningen en experts ondersteund in de volle breedte van de infrastructuur.

Waar staan we nu?

Zwemmen en zwemmen voor gehandicapten hebben een mondiale toppositie
Waterpolo vrouwen behoren tot de mondiale top 8
Waterpolo mannen bezetten een plaats rond positie 12-16 mondiaal
Synchroonzwemmen klimt in de mondiale verhoudingen
Schoonspringen klimt in de mondiale verhoudingen

Strategische keuzes

Topsportprogramma's sluiten aan bij nationale richtlijnen en kwaliteitsnormering
Topsporter zijn is een vak en vereist dus een vakopleiding
De relatie tussen topsport en talentcentra cq. sterke verenigingen wordt bewaakt
Talenten worden in eerste instantie opgeleid bij talentcentra cq. sterke vereniging in nauwe samenwerking met traditionele verenigingen
Talentontwikkeling wordt regionaal en nationaal georganiseerd
Topsport wordt georganiseerd in centrale programma's binnen CTO's en NTC's

Uitwerking per sporttak is afhankelijk van toewijzing NOC*NSF o.b.v. investeringsplannen.

Werkwijze

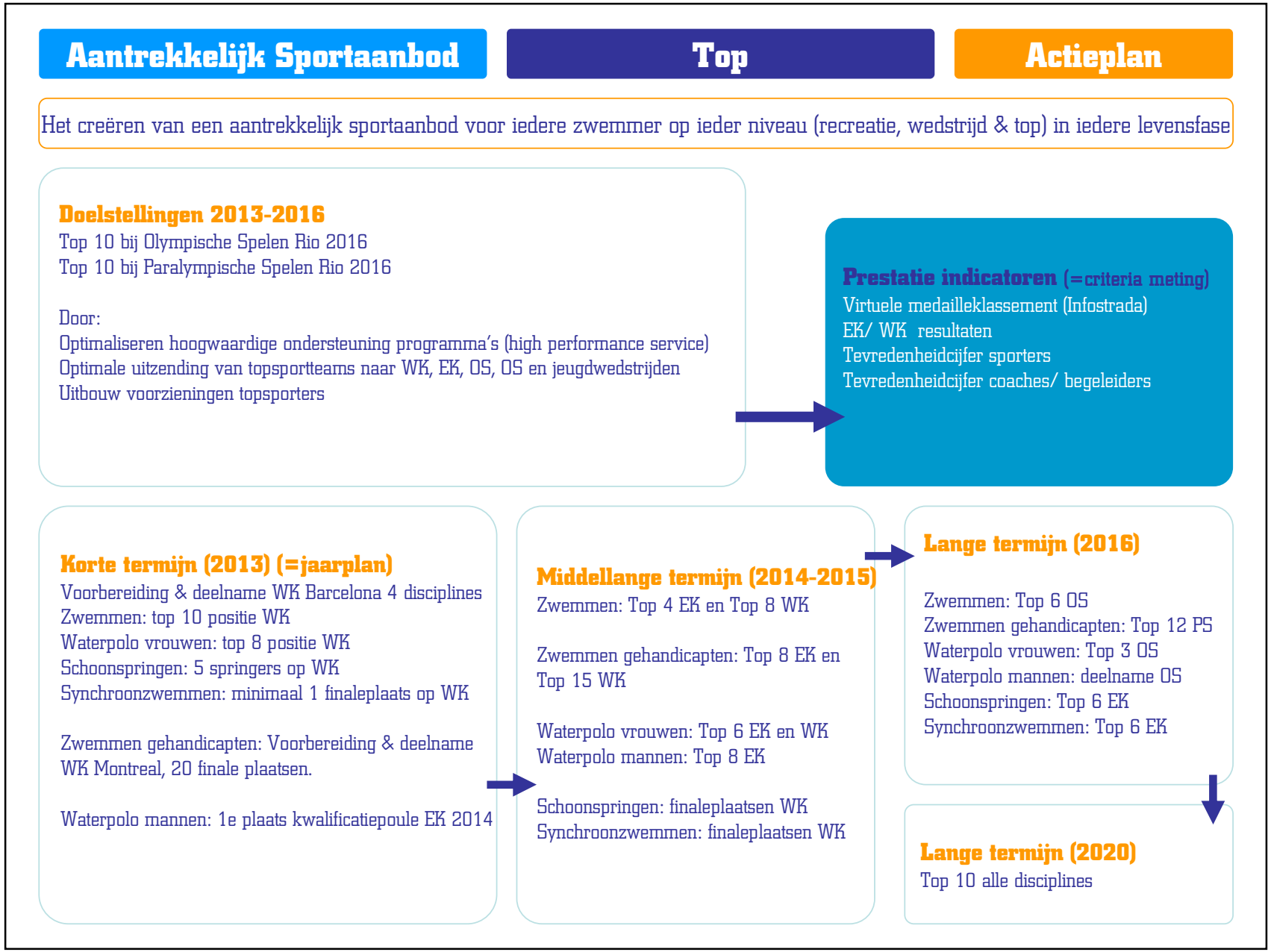
Vinden- door talentscouting bij de vereniging en de regio

Boeien- door goede begeleiding van deskundig kader welke plezier en zelfvertrouwen geeft aan deelnemers en iedere dag een lerende omgeving biedt

Binden- door op de sporter gerichte maatwerk-programma's met op de persoon gerichte doelen en aanpak

Activeren – door faciliteren van hoogwaardige topsportprogramma's

Behouden- door succeservaring en bieden van een perspectief na de topsportloopbaan


Aantrekkelijk Sportaanbod
Top
Actieplan
Het creëren van een aantrekkelijk sportaanbod voor iedere zwemmer op ieder niveau (recreatie, wedstrijd & top) in iedere levensfase
Doelstellingen 2013-2016
Top 10 bij Olympische Spelen Rio 2016
Top 10 bij Paralympische Spelen Rio 2016
Door:
Optimaliseren hoogwaardige ondersteuning programma's (high performance service)
Optimale uitzending van topsportteams naar WK, EK, OS, OS en jeugdwedstrijden
Uitbouw voorzieningen topsporters
Prestatie indicatoren (=criteria meting)
Virtuele medailleklassement (Infostrada)
EK/ WK resultaten
Tevredenheidcijfer sporters
Tevredenheidcijfer coaches/ begeleiders
Korte termijn (2013) (=jaarplan)
Voorbereiding & deelname WK Barcelona 4 disciplines
Zwemmen: top 10 positie WK
Waterpolo vrouwen: top 8 positie WK
Schoonspringen: 5 springers op WK
Synchroonzwemmen: minimaal 1 finaleplaats op WK
Zwemmen gehandicapten: Voorbereiding & deelname WK Montreal, 20 finale plaatsen.
Waterpolo mannen: 1e plaats kwalificatiepoule EK 2014
Middellange termijn (2014-2015)
Zwemmen: Top 4 EK en Top 8 WK
Zwemmen gehandicapten: Top 8 EK en Top 15 WK
Waterpolo vrouwen: Top 6 EK en WK
Waterpolo mannen: Top 8 EK
Schoonspringen: finaleplaatsen WK
Synchroonzwemmen: finaleplaatsen WK
Lange termijn (2016)
Zwemmen: Top 6 OS
Zwemmen gehandicapten: Top 12 PS
Waterpolo vrouwen: Top 3 OS
Waterpolo mannen: deelname OS
Schoonspringen: Top 6 EK
Synchroonzwemmen: Top 6 EK
Lange termijn (2020)
Top 10 alle disciplines

Goede begeleiding

Official – Trainer & instructeur - Bestuur

KONINKLIJKE NEDERLANDSE ZWEMBOND

Goede begeleiding

Samenvatting

Introductie

Trainers, instructeurs, officials en bestuursleden hebben een grote invloed op het sport- en spelplezier van de sporters en de omgeving van de sporters (ouders) en op de toename van de sportparticipatie en de groei van verenigingen. Sporters haken af in de sport of stappen over naar een andere sport als zij het niet naar hun zin hebben. Dit kan zijn omdat de sfeer niet goed is binnen de club, de kwaliteit van de trainingen ondermaats of partijdigheid in de arbitrage. Het bestuur is een belangrijke spil in de vereniging, heeft grote invloed, dient keuzes te maken maar is bovendal de vertegenwoordiger van haar (toekomstige) leden. Een competent bestuur van een ondernemende vereniging kan zich inleven in de wensen van de (toekomstige zwemmer om als zwemsport te groeien in de lokale positie van de vereniging te versterken. Zij creëren een omgeving waarin de jeugd tevens geënthousiasmeerd wordt voor de rol van trainer, official en/of bestuurder. Vanuit de overheid wordt deze visie ondersteunt met de start van het project 'Veilig sportklimaat'. Goede begeleiding is het startpunt voor een leven lang zwemmen.

Waar staan we nu?

De afgelopen vier jaar is veel vooruitgang geboekt op de volgende thema's:

- Opzetten & uitvoeren sporttechnische opleidingen niveau 2 t/m 4
- Masterplan Arbitrage Waterpolo
- Sportiviteit & Respect (Waterpolo)
- Voorzittersdag

Weinig tot geen aandacht is gegeven aan:

- Opleiden, begeleiden officials WZ/SZ/SS
- Competenties & doorontwikkeling van bestuurders, trainers & officials
- Kaderbeleid binnen verenigingen

Strategische keuzes

De KNZB kiest op basis van trends in de vereniging en ontwikkelingen in de sport voor:

- Uitrol programma 'samen naar een Veilig Sportklimaat' incl. VOG bij verenigingen
- Doorgroei vanuit verenigingsfunctie naar functie op lokaal, regionaal & (inter)nationaal niveau bevorderen (official, bestuur en/of trainer)

Official

- 'loopbaan'profiel & beleid inbedden op regionaal & lokaal niveau
- Officials binden (eerder & langer actief laten zijn)

Trainer & Instructeur

- - Klantgericht aanbod (andere vormen van cursusaanbod)
- - Kaderbeleid bij verenigingen
- - Licentiebeleid voor opleiders, trainers/coaches/instructeurs

Bestuur

- Tekort aan bestuurlijk kader terugdringen
- - Bestuursstructuur verenigingen meer laten aansluiten bij type vereniging

Doelstellingen 2016

100 verenigingen participeren in het project (of een deel van) 'Samen naar een Veilig Sportklimaat (VSK).

Official

- De KNZB realiseert jaarlijks een groei van 1 % van het aantal officials binnen alle sporttakken ten opzichte van 2012 (aanvullen zodra cijfers bekend zijn)
- Het officialcorps in de leeftijdgroep 25 – 35 jaar is jaarlijks gestegen met 2 %

Trainer & Instructeur

- Slagingspercentage verder verhogen tot gemiddeld 75% op ieder opleidingsniveau
- Structureel aanbod bijscholingen voor elke tak van sport (25 per jaar)
- Implementatie kaderbeleid bij 10% van de verenigingen
- Instroom niveau 3 verhogen van jaarlijks 60 naar 120 cursisten
- Licentiebeleid opzetten & implementeren
- Passend aanbod voor startend kader ontwikkelen

Bestuur

- De KNZB activeert bestuurders om zich (verder) op te laten leiden via bestaande opleidingen voor bestuursleden of via ons aanbod via thema- en regiobijeenkomsten.
- In 2016 heeft 10% van het bestuurlijk kader gebruik gemaakt van dit soort opleidingen.
- De KNZB wil het bestuurlijk kadertekort jaarlijks terugdringen.
- De competenties van nieuwe en bestaande verenigingsbestuurders verhogen.
- De KNZB wil het aantal bestuursleden die een carrièregang maken vergroten.
- We stimuleren besturen om meer dan nu hun bestuursstructuur passend te maken bij het type vereniging die ze zouden willen zijn.

Acties

Acties per jaar staan uitgewerkt in de volgende sheets.

Goede Begeleiding | Official | Strategie

Introductie

Binnen de sport zijn officials onmisbaar. Jaarlijks worden duizenden officials ingezet om competities op lokaal, nationaal en internationaal niveau op een juiste manier te begeleiden. Binnen het project 'Samen naar een Veilig Sportklimaat' van VWS, is officialbeleid een belangrijk speerpunt.
Zonder goed officialbeleid is het werven van nieuwe officials voor verenigingen, als ook op bondsniveau, een uitdaging. Naast dat officials op verenigingsniveau en bondsniveau acteren zijn er ook officials die internationaal actief zijn. Talent moet gestimuleerd worden. Een official kan Olympisch niveau bereiken!
Maar boven al: Of iemand nu jurylid, scheidsrechter, tijdwaarnemer of starter is, het moet *leuk* zijn om wedstrijden te (bege)leiden.

Waar staan we nu?

De afgelopen jaren heeft de KNZB geparticipeerd in het project Masterplan Arbitrage. Acties zijn uitgezet in: modernisering tuchtzaken, ontwikkeling gedragscode, ontwikkeling opleiding Waterpolo scheidsrechters. Met het project Veilig sportklimaat wordt een vervolg gegeven aan deze projecten. Het opleiden van officials is een aantal jaren geleden in handen van de kringen gegeven. De inhoud en de opzet van de opleidingen is niet identiek. De kringen hebben hier een grote invloed op en de KNZB heeft weinig zicht op de structuur en resultaten. Onduidelijk is welk loopbaanperspectief officials hebben.

Strategische keuzes

De focus
- Ontwikkelen van loopbaanprofiel voor officials.
- Loopbaanprofiel inbedden in het land (i.s.m. regio's)
- Officials binden
- Stimuleren van doorontwikkeling van officials van lokaal-regionaal-nationaal naar internationaal niveau
- Participeren in Veilig sport klimaat (excessen & arbitrage)
- Actieve sporters opleiden tot officials met speciale aandacht voor leeftijdsgroep 18-25 jaar
- Invoer van official licentie of begeleidingslicentie voor actieve sporters.

Werkwijze

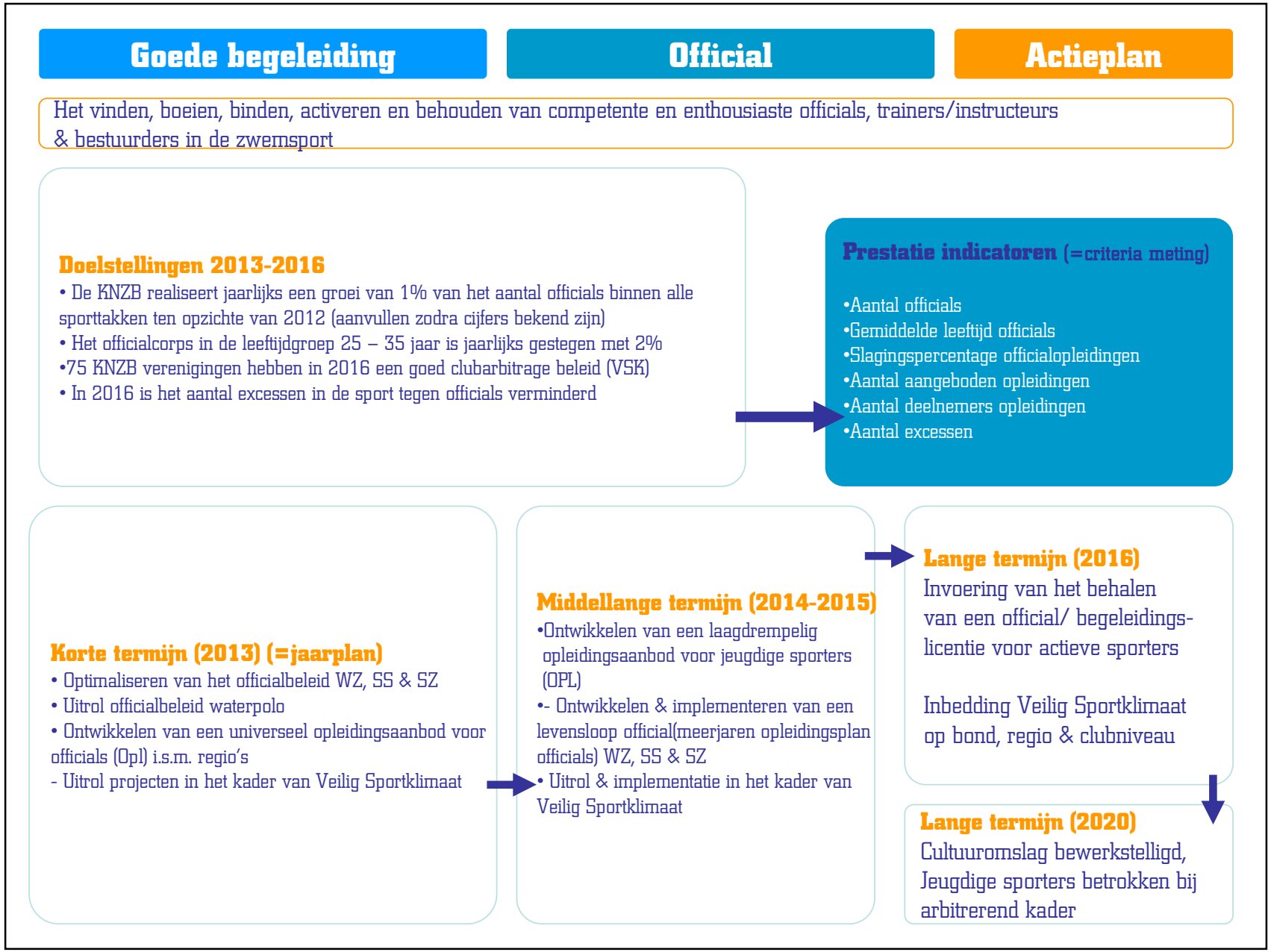
Vinden: verenigingen ondersteunen d.m.v. een helder jurybeleid en een laagdrempelig opleidingsaanbod

Boeien: d.m.v. het loopbaanprofiel officials en kader informeren over de mogelijkheden. Tevens wordt er een actief scholingsaanbod aangeboden.

Behoud: Doorontwikkeling, stimulering door middel van inzicht in mogelijkheden en doorgroei mogelijkheden

Activeren; uitzending naar international wedstrijden, doorontwikkeling,

Behouden; beloning (verenigingsniveau en landelijk) Internationale uitzending, jurybeleid


Goede begeleiding
Official
Actieplan
Het vinden, boeien, binden, activeren en behouden van competente en enthousiaste officials, trainers/instructeurs & bestuurders in de zwemsport
Doelstellingen 2013-2016
• De KNZB realiseert jaarlijks een groei van 1% van het aantal officials binnen alle sporttakken ten opzichte van 2012 (aanvullen zodra cijfers bekend zijn)
• Het officialcorps in de leeftijdgroep 25 – 35 jaar is jaarlijks gestegen met 2%
•75 KNZB verenigingen hebben in 2016 een goed clubarbitrage beleid (VSK)
• In 2016 is het aantal excessen in de sport tegen officials verminderd
Prestatie indicatoren (=criteria meting)
•Aantal officials
•Gemiddelde leeftijd officials
•Slagingspercentage officialopleidingen
•Aantal aangeboden opleidingen
•Aantal deelnemers opleidingen
•Aantal excessen
Korte termijn (2013) (=jaarplan)
• Optimaliseren van het officialbeleid WZ, SS & SZ
• Uitrol officialbeleid waterpolo
• Ontwikkelen van een universeel opleidingsaanbod voor officials (Opl) i.s.m. regio's
- Uitrol projecten in het kader van Veilig Sportklimaat
Middellange termijn (2014-2015)
•Ontwikkelen van een laagdrempelig opleidingsaanbod voor jeugdige sporters (OPL)
•- Ontwikkelen & implementeren van een levensloop official(meerjaren opleidingsplan officials) WZ, SS & SZ
• Uitrol & implementatie in het kader van Veilig Sportklimaat
Lange termijn (2016)
Invoering van het behalen van een official/ begeleidings-licentie voor actieve sporters
Inbedding Veilig Sportklimaat op bond, regio & clubniveau
Lange termijn (2020)
Cultuuromslag bewerkstelligd, Jeugdige sporters betrokken bij arbitrerend kader

Goede Begeleiding | Trainer | Instructeur | Strategie

Introductie

De meeste trainers en coaches voeren het vrijwillig trainerschap momenteel uit naast hun betaalde baan en krijgen voor het verzorgen van deze trainingen/lessen geen of minimale (onkosten)vergoeding van de vereniging. De KNZB ziet in de toekomst graag dat het trainerschap als vak wordt gezien wat betekent dat de trainers/instructeurs geschoold en bijgeschoold worden aangepast naar de wensen en behoeften van de zwemmers. Hiermee neemt de kwaliteit van de begeleiding toe. Vanuit de gedachte de zwemmers centraal betekent dit, dat elke zwemmer een passende trainer heeft.

Waar staan we nu?

Opleidingen niveau 2 (assisterend kaderlid) voor alle takken van sport
Opleidingen niveau 3 (zelfstandig functionerend kaderlid) voor WP, WZ, EZ, SZ en SS in Ontwikkeling.
Opleidingen niveau 4 voor WP en WZ beschikbaar
Beperkt bijscholingsaanbod
Ca. 70 opleiders met arbeidsovereenkomst
Tekort aan kwalitatief goede praktijkbegeleiders
Slagingspercentage gemiddeld 45%

Strategische keuzes

Aan de hand van een analyse van het opleidingsaanbod van de afgelopen jaren worden de volgende strategische keuzes gemaakt:

•Ontwikkelen en aanbieden van een **laagdrempelige introductie opleiding** die op verenigingsniveau wordt aanboden voor beginnende kaderleden. Dit introductie aanbod is een mogelijke voorloper van de opleiding tot assisterend kaderlid.

•Klantgericht aanbieden opleidingen. De huidige opleidingen worden **meer op maat** gemaakt en aangeboden en daar waar mogelijk in samenwerking met verenigingen, RTC's, NTC's, WOC etc. aangeboden.

•**Scholen en bijscholing opleiders**. Om kwalitatief hoogwaardige opleidingen te verzorgen draagt de KNZB zorg voor haar eigen docentencorps door hen (bij) te scholen.

Werkwijze

1. Samenwerking met Academie voor Sportkader (ASK) op het gebied van verbeteren opleidingen en gebruik maken van het sporttakoverstijgende materiaal

2. Meer profileren in het land door middel van informatiebijeenkomsten over nut en noodzaak van geschoold kader. Hierbij zal aansluiting gezocht worden bij bestaande bijeenkomsten door o.a. accountmanagement

3. Samenwerking met verenigingen ten behoeve van lokale organisatie opleidingen passend bij wensen en behoeften van het kader

4. Meer persoonlijk contact met de cursisten om het leertraject beter op maat te maken waardoor opleiding naar tevredenheid en met diploma afgerond wordt.

5. Participatie in Project 'Naar een veilig Sportklimaat'


Goede begeleiding
Trainer | Instructeur
Actieplan
Het vinden, boeien, binden, activeren en behouden van competente en enthousiaste officials, trainers/instructeurs & bestuurders in de zwemsport
Doelstellingen 2013-2016
•Passend aanbod ontwikkelen zodat verenigingen voor het 'startende' kader dat nog niet geïnteresseerd is in het volgen van een 'volledige' opleiding wel een laagdrempelige wijze een introductie op het gebied van assisteren bij trainingen/lessen kan geven.
•Structureel aanbod bijscholingen voor elke tak van sport waarbij het jaarlijks het streven is om 30 bijscholingen te organiseren (verdeeld over de verschillende takken van sport)
•Implementatie kaderbeleid bij 10% van de verenigingen
•Instroom opleidingen niveau 3 verhogen van jaarlijks 60 cursisten naar jaarlijks 120 cursisten
•Slagingspercentage verhogen naar gemiddeld 75% op ieder opleidingsniveau
•500 trainers, coaches, begeleiders zijn opgeleid of bijgeschoold op hun rol in een VSK en kunnen vaardigheden die daaraan bijdragen toepassen
•100 verenigingen beschikken voor al hun jeugdkader over een VOG
Prestatie indicatoren (=criteria meting)
Slagingspercentage
Arbeidsmarktmonitor Sport
Deelnamecijfer bijscholingen
Aantal licentiehouders
Tevredenheid gebruikers/klanten
Deelnamecijfer aanbod VSK & aanvraag VOG
Korte termijn (2013) (=jaarplan)
•Ontwikkelen laagdrempelige introductie opleiding (EZ, WZ, WP)
•25 verenigingen bieden introductieaanbod aan
•Bijscholingskalender voor 2013-2016 ontwikkelen passend bij vernieuwd licentiebeleid
•Aanbieden van 25 bijscholingen
•Aanbieden van tenminste 4 opleidingen niveau 3 met minimaal 15 deelnemers
•Gemiddeld slagingspercentage 55% op ieder opleidings-niveau
Voorlichting t.a.v. beschikbaarheid gratis VOG voor jeugdkader
Middellange termijn (2014-2015)
•50 (2014) en 75 (2015) verenigingen bieden het startende kader een introductie cursus
•Innoveren van het licentiebeleid
•Aanbieden van 25 bijscholingen passend bij het vernieuwde licentiebeleid
•Aanbieden van tenminste 6(2014) en 7 (2014) Opleidingen niveau 3 met minimaal 15 cursisten
•Gemiddeld slagingspercentage 65% op ieder opleidingsniveau
Lange termijn (2016)
•100 verenigingen bieden het startende kader een introductiecursus
•Aanbieden van 30 bijscholingen passend bij het vernieuwde licentiebeleid
•Aanbieden van 8 niveau 3 opleidingen met tenminste 15 cursisten
Lange termijn (2020)
Verenigingen beschikken over gemotiveerd en deskundig kader
Slagingspercentage handhaven

Goede Begeleiding | **Bestuur** | **Strategie**

Introductie

Het bestuur is een belangrijke spil in de vereniging, heeft grote invloed, dient keuzes te maken maar is bovendien de vertegenwoordiger van haar (toekomstige) leden. Een competent bestuur van een ondernemende vereniging kan zich inleven in de wensen van de (toekomstige zwemmer om als zwemsport te groeien in de lokale positie van de vereniging te versterken.

Waar staan we nu?

De KNZB heeft ter informatie en kennisdeling voor bestuursleden van verenigingen ieder jaar de Voorzittersdag georganiseerd. We kennen onze besturen redelijk en hebben ook de juiste gegevens. Wel constateren bij een groot aantal verenigingen een Bestuurlijk kadertekort en is er nog geen aandacht voor het doorgroeien van bestuursleden. Waar we tot op heden de vereniging vooral hebben geïnformeerd over onze producten en diensten willen we in de Toekomst de focus leggen op de competenties van bestuurders.

Strategische keuzes

De KNZB wil de competenties (kennis, vaardigheden, attitude en persoonlijke eigenschappen) van verenigingsbestuurders vergroten en nieuwe verenigingsbestuurders vinden. Daarnaast stimuleert zij de carrièregang van bestuursleden naar een lokaal, regionaal of landelijk niveau. Naast een competent bestuur is een bestuursstructuur, passend bij het type vereniging, nodig om in de toekomst een ondernemende vereniging te willen zijn.

Door vrijwillige inzet te versterken, wordt neemt de kwaliteit van de dienstverlening naar de sporter toe.

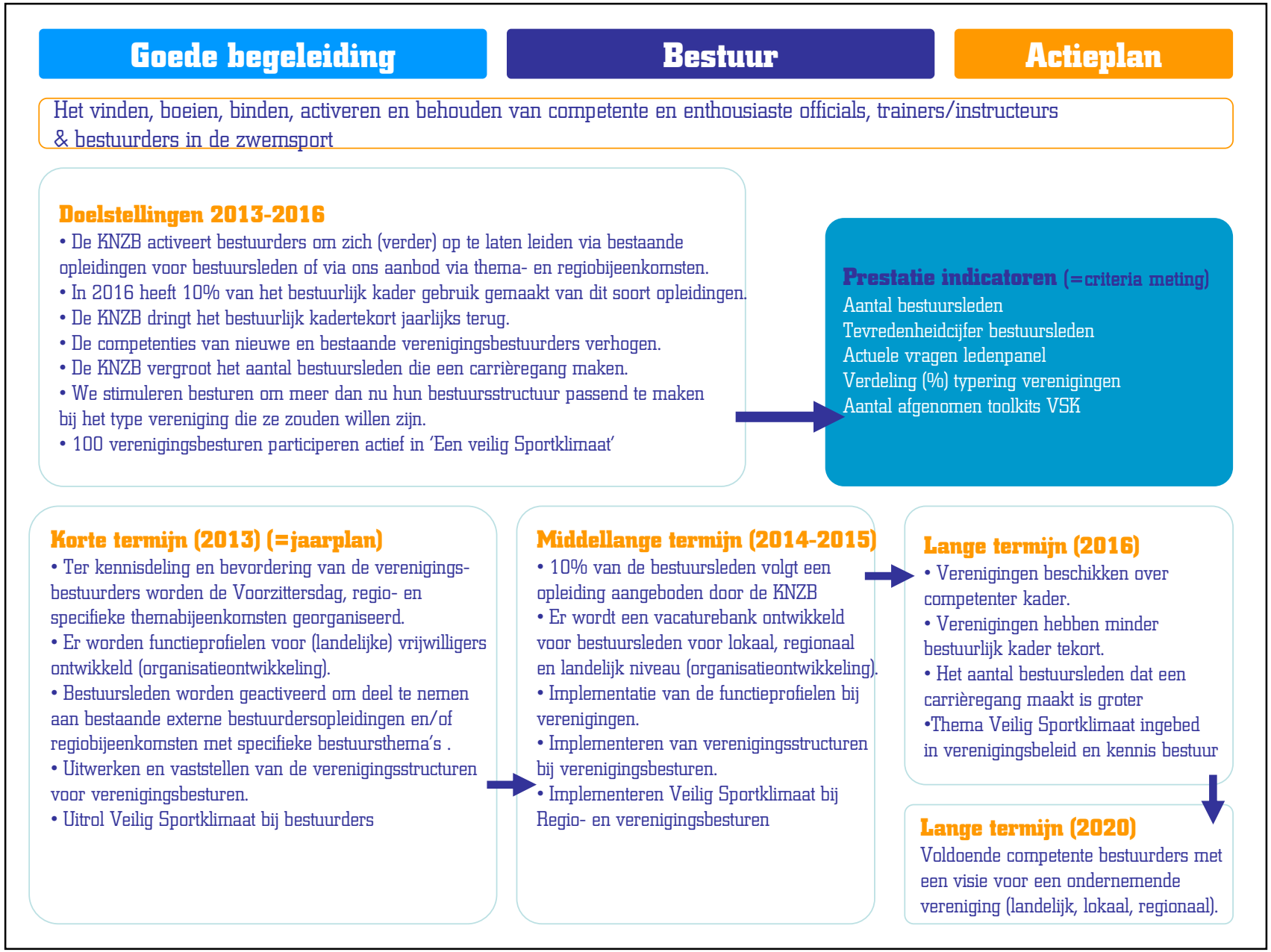
Werkwijze

Mogelijkheden voor het werven van nieuwe bestuursleden zijn onder andere maatschappelijke stages, vrijwilligers organisaties en andere doelgroepen. Duidelijke functieprofielen vergroten de kans op een bestuurslid op de juiste positie.

Het vergoten van de kennis en competenties van de huidige bestuursleden en het uitwisselen van ervaring kan doormiddel van regiobijeenkomsten waarin de verenigingen leading zijn en de KNZB faciliterend is. Tevens wordt er jaarlijks de Voorzittersdag georganiseerd. Deze zal zich veel meer gaan richten op de competenties van bestuursleden.
Daar waar passend en nodig zal de KNZB een bestaande opleiding voor bestuursleden laten aanbieden.

De goede relaties die reeds ontstaan zijn tussen verenigingen, hun lokale netwerk en de KNZB dient behouden te blijven.

Er wordt actief gepromoot om bestuursleden te laten doorontwikkelen naar een lokaal, regionaal of landelijk niveau middels persoonlijke benadering.


Goede begeleiding
Bestuur
Actieplan
Het vinden, boeien, binden, activeren en behouden van competente en enthousiaste officials, trainers/instructeurs & bestuurders in de zwemsport
Doelstellingen 2013-2016
• De KNZB activeert bestuurders om zich (verder) op te laten leiden via bestaande opleidingen voor bestuursleden of via ons aanbod via thema- en regiobijeenkomsten.
• In 2016 heeft 10% van het bestuurlijk kader gebruik gemaakt van dit soort opleidingen.
• De KNZB dringt het bestuurlijk kadertekort jaarlijks terug.
• De competenties van nieuwe en bestaande verenigingsbestuurders verhogen.
• De KNZB vergroot het aantal bestuursleden die een carrièregang maken.
• We stimuleren besturen om meer dan nu hun bestuursstructuur passend te maken bij het type vereniging die ze zouden willen zijn.
• 100 verenigingsbesturen participeren actief in 'Een veilig Sportklimaat'
Prestatie indicatoren (=criteria meting)
Aantal bestuursleden
Tevredenheidcijfer bestuursleden
Actuele vragen ledenpanel
Verdeling (%) typering verenigingen
Aantal afgenomen toolkits VSK
Korte termijn (2013) (=jaarplan)
• Ter kennisdeling en bevordering van de verenigings-bestuurders worden de Voorzittersdag, regio- en specifieke themabijeenkomsten georganiseerd.
• Er worden functieprofielen voor (landelijke) vrijwilligers ontwikkeld (organisatieontwikkeling).
• Bestuursleden worden geactiveerd om deel te nemen aan bestaande externe bestuurdersopleidingen en/of regiobijeenkomsten met specifieke bestuursthema's .
• Uitwerken en vaststellen van de verenigingsstructuren voor verenigingsbesturen.
• Uitrol Veilig Sportklimaat bij bestuurders
Middellange termijn (2014-2015)
• 10% van de bestuursleden volgt een opleiding aangeboden door de KNZB
• Er wordt een vacaturebank ontwikkeld voor bestuursleden voor lokaal, regionaal en landelijk niveau (organisatieontwikkeling).
• Implementatie van de functieprofielen bij verenigingen.
• Implementeren van verenigingsstructuren bij verenigingsbesturen.
• Implementeren Veilig Sportklimaat bij Regio- en verenigingsbesturen
Lange termijn (2016)
• Verenigingen beschikken over competenter kader.
• Verenigingen hebben minder bestuurlijk kader tekort.
• Het aantal bestuursleden dat een carrièregang maakt is groter
•Thema Veilig Sportklimaat ingebed in verenigingsbeleid en kennis bestuur
Lange termijn (2020)
Voldoende competente bestuurders met een visie voor een ondernemende vereniging (landelijk, lokaal, regionaal).

Passende lokale situatie

Vereniging – Gemeente & netwerk - Accommodatie

KONINKLIJKE NEDERLANDSE ZWEMBOND

Passende lokale situatie

Samenvatting

Introductie

Van de sportvereniging wordt tegenwoordig steeds meer verwacht op het gebied van zelfstandig functioneren en op het gebied van maatschappelijke betrokkenheid. Door de economische situatie nemen subsidies af, is het moeilijker om sponsoren te werven en wordt het huren van badwater duurder. Wanneer zwemverenigingen in de toekomst willen groeien en ondernemend willen zijn, is een goede verenigingsstructuur, voldoende badwater en een participerende rol noodzakelijk. De 'ondernemende' vereniging is de lokale maatschappelijk spil en zorgt voor de ideale passende lokale invulling van sport als doel en sport als middel waarbij de 'toekomstige' zwemmer centraal staat. Ze is een volwaardige gesprekspartner richting gemeente, exploitant, onderwijs en andere sportaanbieders en overige lokale betrokkenen in de breedste zin van het woord. Ze is een vereniging met een inspirerend bestuur die acteert vanuit kansen en mogelijkheden en zorgt voor een passend aanbod en precies zover handelt als lokaal past en nodig is. Ze speelt een belangrijke rol binnen de exploitatie van een zwembad passend bij de eigen en lokale wens en ambitie. Tenslotte speelt ze een voortrekkende en enthousiasmerende rol binnen het speelveld van regionale zwem- en wellicht ook andere verenigingen.

Waar staan we nu?

De afgelopen vier jaar is veel vooruitgang geboekt op de volgende thema's:
- Inzet accountmanagement gericht op hulpvragen van de vereniging
- Uitrol 2521Gewoon Zwemmen & Masterplan accommodaties
- Verbeteren van de relatie tussen vereniging & bond
- Inrichten instrument t.b.v. segmentering verenigingen
- Verenigingsadvisering

Minder aandacht is gegeven aan:
- Clustering & samenwerking verenigingen
- Strategische samenwerking met gemeente & provincie tbv de zwemsport

Strategische keuzes

De KNZB kiest op basis van trends in de samenleving en ontwikkelingen in de sport voor:
- Inzet accountmanagement gericht op stimuleren van ondernemerschap binnen de zwemvereniging
- Adviserend richting gemeente, provincie, vereniging, exploitant t.a.v. accommodatiebeleid
- Lokale positie zwemverenigingen versterken, binnen gemeentelijk en provinciaal beleid & potentiële samenwerkingspartners
- Organiseren van regiobijeenkomsten
- Werken met verenigingsprofielen en daaraan gekoppeld maatwerk bieden
- Satellietverenigingen als kenniscentrum en inspiratiebron voor verenigingen in de regio

Doelstellingen 2016

Vereniging
- In 2013 heeft 50% van de verenigingen hebben het verenigingsprofiel ingevuld, dit aantal neemt jaarlijks met 10% toe.
- In 2012 woont 30% van de verenigingen een themabijeenkomst bij, dit aantal neemt jaarlijks met 20% toe.
- 80% van de deelnemers aan de themabijeenkomst, beoordelen deze als voldoende en waardevol
- In 2016 zijn er 12 goed werkende satellietverenigingen

Lokaal Netwerk
- Satellietverenigingen beschikken in 2016 over sterke regionale positie
- De zwemsport is integraal onderdeel van provinciale en lokale overheidsplannen
- (landelijke) exploitanten van zwembaden oordelen positief over de samenwerking met de KNZB en de meerwaarde die zij biedt
- (landelijke) exploitanten van zwembaden committeren zich aan de uitgangspunten van waterkracht 3
- De KNZB realiseert met landelijke sportorganisaties met zwemaanbod maatwerk afspraken t.a.v. lidmaatschap.

Accommodatie
- De KNZB is in 2016 het kennisinstituut met betrekking tot accommodaties. Hierbij zijn we vooral afzender, waarbij we de expertise slim om ons heen organiseren.
- Jaarlijks participeert een groter aantal zwemverenigingen als ondernemende zwemvereniging binnen de scenario's 2 t/m 5 van het masterplan accommodaties.

Acties

Acties per jaar staan uitgewerkt in de volgende sheets.

Passende lokale situatie | **Vereniging** | **Strategie**

Introductie

De "ondernemende" vereniging is de lokale maatschappelijk spil en zorgt voor de ideale passende lokale invulling van sport als doel en sport als middel waarbij de "toekomstige" zwemmer centraal staat. Ze is een volwaardige gesprekspartner richting gemeente, exploitant, onderwijs en andere sportaanbieders en overige lokale betrokkenen in de breedste zin van het woord.
Ze is een vereniging met een inspirerend bestuur die acteert vanuit kansen en mogelijkheden en zorgt voor een passend aanbod en precies zover handelt als lokaal past en nodig is. Ze speelt een belangrijke rol binnen de exploitatie van een zwembad passend bij de eigen en lokale wens en ambitie. Tenslotte speelt ze een voortrekkende en enthousiasmerende rol binnen het speelveld van regionale zwem- en wellicht ook andere verenigingen.

Waar staan we nu?

De KNZB wil doormiddel van accountmanagement verenigingen ondersteunen en service bieden aan alle verenigingen die zichzelf verder willen ontwikkelen of die hulp nodig hebben. Dit gebeurt deels reactief, deels pro actief. Onze verenigingen weten de KNZB beter te vinden voor het stellen van hulpvragen. Deze samenwerking tussen verenigingen en de KNZB heeft in de breedte gezorgd voor een steviger fundament bij verenigingen middels duidelijkere keuzes in beleid en ontwikkeling. De insteek is om nu deze hulpvragen te vervangen door vragen op het gebied van ontwikkeling en ondernemerschap.

Strategische keuzes

Verenigingen kunnen van nog grotere meerwaarde zijn wanneer ze zich bewust worden van hun rol binnen hun lokale omgeving en die van de sporter. De vereniging zelf kan hiervoor een profiel invullen, welke zij kunnen gebruiken om te komen tot goed bestuurlijk vakmanschap en financieel beheer. Door middel van het organiseren van bijeenkomsten komen de verenigingen met elkaar in contact, vindt er onderlinge (kennis)uitwisseling plaats en kan de vereniging opereren als satellietvereniging en/of als kenniscentrum binnen de regio. Hiervoor is het waardevol om de verenigingen met al hun verschillende facetten in kaart te brengen zodat optimaal gebruikt kan worden gemaakt van elkaars capaciteiten.

De KNZB participeert actief in 'Een veilig Sportklimaat'. Dit thema wordt beleidsmatig ingebed op bonds, regio en verenigingsniveau ter voorkoming van excessen.

Werkwijze

1. Kennisdeling op regionaal niveau.

Door regiobijeenkomsten die verspreid over het land worden georganiseerd, wordt kennis gedeeld, verenigingen geïnspireerd en in gespeeld op de behoeften die de verenigingen hebben.

2. Verenigingsprofielen

Via verenigingsprofielen worden de vereniging in kaart gebracht. We weten hierdoor wat de vereniging goed georganiseerd heeft en waar de knelpunten zitten. De profielen dragen bij aan dataverzameling t.b.v. versterken autoriteit in de zwemsport.

3. Maatwerk per regio

Aan de hand van de verenigingsprofielen en de maatschappelijke lokale trends kan maatwerk worden aangeboden voor de verenigingen.

4. Rol satellietverenigingen

Satellietvereniging (met één of meerdere expertises) is de vraagbaak voor verenigingen uit de regio.

Passende lokale situatie | **Vereniging** | **Actieplan**

Het creëren van een sterke lokale situatie waarin vereniging, accommodatie en gemeenten zich gezamenlijk inzetten voor passend aanbod en goede begeleiding voor de zwemmer

Doelstellingen 2013-2016

Mede committeren aan de doelstelling van 10% sportparticipatie en de 1% ledengroei.

- In 2013 heeft 50% van de verenigingen hebben het verenigingsprofiel (Kochi) ingevuld, dit aantal neemt jaarlijks met 10% toe.
- In 2012 woont 30% van de verenigingen een themabijeenkomst bij, dit aantal neemt jaarlijks met 20% toe.
- 80% van de deelnemers aan de themabijeenkomst, beoordelen deze als voldoende en waardevol
- In 2016 zijn er 12 goed werkende satellietverenigingen
- 100 verenigingen actief betrokken bij het project 'Naar een Veilig Sportklimaat'

Prestatie indicatoren (=criteria meting)

Tevredenheidcijfer gebruikers adviesaanbod
Aantal ingevulde verenigingsprofielen
Tevredenheidcijfer satellietverenigingen
Aantal satellietverenigingen
Aantal aangesloten verenigingen
Aantal verenigingen deelname themabijeenkomst
Aantal verenigingen deelname VSK

Korte termijn (2013) (=jaarplan)

- Organiseren van themabijeenkomsten in de buurt
- Meten klanttevredenheid over het aanbod van diensten via de afdeling ledenservice
- Start met werken met verenigingsprofielen en daaraan gekoppeld maatwerk bieden (organisatieontwikkeling)
- Managementrapportage, onderzoek & maatwerk op basis van beschikbare data verenigingsprofielen Kochi
- Satellietverenigingen als kenniscentrum en inspiratiebron voor verenigingen in de regio
- Uitrol project 'Veilig Sportklimaat' naar verenigingen

Middellange termijn (2014-2015)

- Voortzetting themabijeenkomsten
- Voortzetting meting klanttevredenheid
- Continuering uitrol Kochi
- Verrijken data managementrapportage Kochi
- Satellietverenigingen uitbreiden
- Beleidsmatige inbedding 'Veilig Sportklimaat' in verenigingen

Lange termijn (2016)

- Kochi als onderdeel P&C cyclus
- Themabijeenkomsten ingebed
- 12 goed werkende satellietverenigingen dienstverlening op maat
- Blijvende aandacht voor thema 'Veilig Sportklimaat'

Lange termijn (2020)

Alle verenigingen tezamen zijn de promotie van de zwemsport in NL

Passende lokale situatie | **Gemeente | Lokaal netwerk** | **Strategie**

Introductie

Het is belangrijk om ons het groeiende belang van de relatie met gemeenten en het bredere lokale netwerk blijvend te realiseren. De ontwikkeling van centraal naar decentraal is stevig ingezet, centrale overheidsmiddelen komen meer en meer op lokaal niveau terecht. Voorbeelden hiervan zijn de Sportimpuls, buurtsportcoaches en veel ander VWS- en Provinciaal beleid. De lokale overheden zijn vaak zoekende hoe nu goed om te gaan met deze veranderende situatie. Hierbij is de kern om de maatschappelijke waarden van de zwemsport met haar verenigingen blijvend onder de lokale aandacht te brengen. Dit zal bijdragen aan meer zwemsportparticipatie, aansluitend op de doelstelling van het vergroten van de sportparticipatie met 10%. Onze positie en betrokkenheid op lokaal niveau heeft een stevige impuls nodig om mee te gaan in deze verandering van centraal naar decentraal.

Waar staan we nu?

We zijn ons bewust van het feit dat we onze lokale positie meer dan ooit moeten versterken. Nog te vaak is de zwemsport niet automatisch onderdeel van lokale beleidsplannen.
In dit kader is het opbouwen en inzetten van een netwerk van KNZB betrokkenen is in gang gezet. Het betreft hier zowel professionals als vrijwilligers uiteenlopend van accountmanagers, medewerkers servicedesk, implementatiecoaches, bestuurders en een grote groep KNZB experts/vrijwilligers. De eerste invulling van dit netwerk is een feit. Verdere specificering van partijen en doelstellingen is noodzakelijk.

Strategische keuzes

We gaan denken en handelen vanuit partnerships lokaal waarbij de ondernemende vereniging een natuurlijk en lokaal passend onderdeel uitmaakt van het netwerk. Onze rol is er een van verbinder, waarbij we onszelf in de positie van (mede)regisseur kunnen positioneren. De nieuw te vormen regio's met al hun kennis & expertise maken een natuurlijk onderdeel van dit lokale netwerk uit. We realiseren ons dat de positie van de zwemsport op lokaal niveau (binnen provinciale en gemeentelijk plannen) van cruciaal belang is om succesvol te zijn en te blijven en moeten ons een structurele positie in dit speelveld realiseren.

Tevens zien we kansen om met deze insteek andere partijen en type verenigingen (bv NCS) aan ons te binden. Onze uitstraling van partnership zal positief moeten bijdragen aan meerdere partijen die bij ons aangesloten willen zijn.

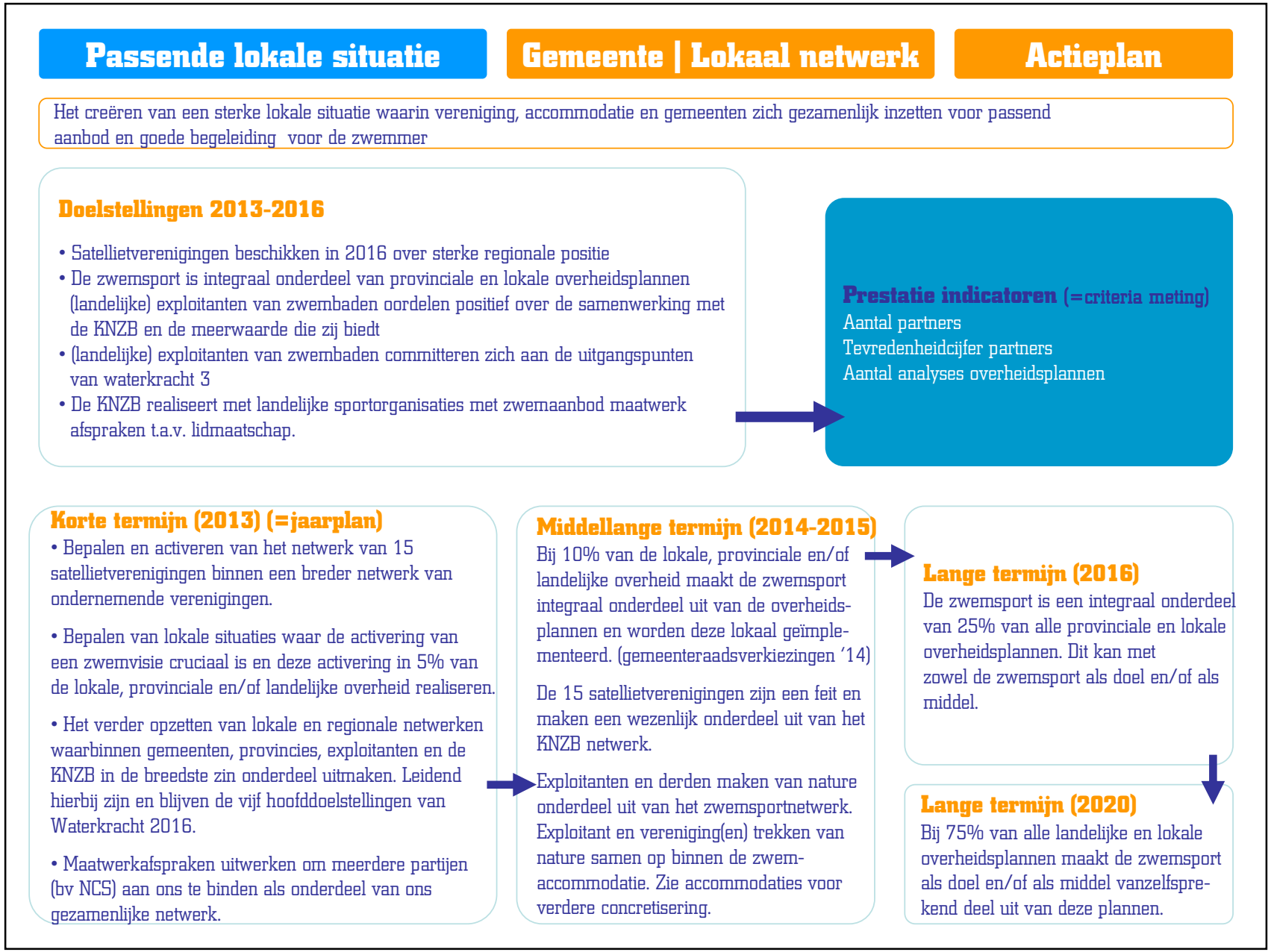
Werkwijze

Wij kennen de **lokale behoefte** (vanuit gemeenten, provincie, exploitant, verenigingen, derden) en maken bewust verbindingen tussen deze partijen. Door deze bewuste manier van verbinden zijn we in staat te regisseren binnen het kader van de vijf ambities van Waterkracht 2016.

We activeren samen met deze lokale partijen **zwemvisies** op lokaal niveau. De keuze voor waar we ons binnen NL op gaan focussen (in de tijd) moeten we nog bepalen en opnemen in onze jaarplannen. O.a. het systeem KISS en de gemeenteraadverkiezingen (2014) gaan hier een rol in spelen.

We gaan ervoor zorgen dat onze netwerkgedachte mede uitgedragen gaat worden door **satellietverenigingen**. Welke dit zijn bepalen we in overleg met meerdere interne en externe betrokkenen.

Tot slot beseffen we ons dat er al veel kennis en expertise in het veld werkzaam is of wil zijn. Aan ons de taak deze goed en adequaat in te zetten, in samenwerking met de nieuwe regio's. **Slimme netwerken** in plaats van zaken (te vaak) zelf doen.


Passende lokale situatie
Gemeente | Lokaal netwerk
Actieplan
Het creëren van een sterke lokale situatie waarin vereniging, accommodatie en gemeenten zich gezamenlijk inzetten voor passend aanbod en goede begeleiding voor de zwemmer
Doelstellingen 2013-2016
• Satellietverenigingen beschikken in 2016 over sterke regionale positie
• De zwemsport is integraal onderdeel van provinciale en lokale overheidsplannen (landelijke) exploitanten van zwembaden oordelen positief over de samenwerking met de KNZB en de meerwaarde die zij biedt
• (landelijke) exploitanten van zwembaden committeren zich aan de uitgangspunten van waterkracht 3
• De KNZB realiseert met landelijke sportorganisaties met zwemaanbod maatwerk afspraken t.a.v. lidmaatschap.
Prestatie indicatoren (=criteria meting)
Aantal partners
Tevredenheidcijfer partners
Aantal analyses overheidsplannen
Korte termijn (2013) (=jaarplan)
• Bepalen en activeren van het netwerk van 15 satellietverenigingen binnen een breder netwerk van ondernemende verenigingen.
• Bepalen van lokale situaties waar de activering van een zwemvisie cruciaal is en deze activering in 5% van de lokale, provinciale en/of landelijke overheid realiseren.
• Het verder opzetten van lokale en regionale netwerken waarbinnen gemeenten, provincies, exploitanten en de KNZB in de breedste zin onderdeel uitmaken. Leidend hierbij zijn en blijven de vijf hoofddoelstellingen van Waterkracht 2016.
• Maatwerkafspraken uitwerken om meerdere partijen (bv NCS) aan ons te binden als onderdeel van ons gezamenlijke netwerk.
Middellange termijn (2014-2015)
Bij 10% van de lokale, provinciale en/of landelijke overheid maakt de zwemsport integraal onderdeel uit van de overheids-plannen en worden deze lokaal geïmple-menteerd. (gemeenteraadsverkiezingen '14)
De 15 satellietverenigingen zijn een feit en maken een wezenlijk onderdeel uit van het KNZB netwerk.
Exploitanten en derden maken van nature onderdeel uit van het zwemsportnetwerk. Exploitant en vereniging(en) trekken van nature samen op binnen de zwem-accommodatie. Zie accommodaties voor verdere concretisering.
Lange termijn (2016)
De zwemsport is een integraal onderdeel van 25% van alle provinciale en lokale overheidsplannen. Dit kan met zowel de zwemsport als doel en/of als middel.
Lange termijn (2020)
Bij 75% van alle landelijke en lokale overheidsplannen maakt de zwemsport als doel en/of als middel vanzelfspre-kend deel uit van deze plannen.

Passende lokale situatie | **Accommodatie** | **Strategie**

Introductie

In Nederland is er een tekort aan badwater. Wanneer zwemverenigingen in de toekomst willen groeien en ondernemend willen zijn is extra badwater en een participerende rol noodzakelijk. Naast het probleem van badwater wil de KNZB meer adviseren en invloed hebben de verschillende typen baden in de toekomst, de rol van de vereniging en de manier waarop er geëxploiteerd kan worden. Hier is de lokale situatie uitgangspunt. Spelers in het veld zijn: Gemeenten/adviesbureaus provincies/ exploitanten/ verenigingen en KNZB. De KNZB heeft de expertise, intern dan wel extern, om iedere speler in een bepaalde regio/gemeente van het juiste advies te voorzien.

Waar staan we nu?

De KNZB heeft het masterplan accommodaties gelanceerd. Hiermee is aandacht gevraagd voor de problematiek en oplossingen rondom badwater voor de zwemsport. Verenigingen zijn de afgelopen jaren bewust gemaakt van de mogelijkheden om samen te werken met andere partijen en een participerende rol in de exploitatie op zich te nemen. Afgelopen jaren is, naast het 2521 Gewoon Zwemmen concept, nagedacht over overkappingen, sluitingen en overnames van zwembaden. De KNZB vindt nog steeds dat meerdere zwemverenigingen een participerende rol binnen het zwembad moet krijgen. Dit gaat niet vanzelf, een strategische aanpak samen met andere partijen voor lange tijd is noodzaak.

Strategische keuzes

De komende jaren wil de KNZB zich inrichten als kennisinstituut met betrekking tot de zwemsport en de daarbij behorende zwembaden. De KNZB is in 2016 het kennisinstituut voor accommodaties en heeft per provincie/ regio in kaart waar, welke typen baden nu en in de toekomst moeten staan .De KNZB geeft met onderbouwde cijfers op lokaal niveau aan gemeenten en exploitanten advies over: type baden, exploitatiemodellen, rol van de vereniging(en) en andere gerelateerde zwembadzaken. Hierbij wordt kennis ingezet vanuit zowel het bondsbureau als externe expertise uit de zwembadbranche. Verenigingen worden geïnformeerd en betrokken in de ontwikkelingen en lokale strategie.

Focus: Landelijke spreiding en lokale ondersteuning

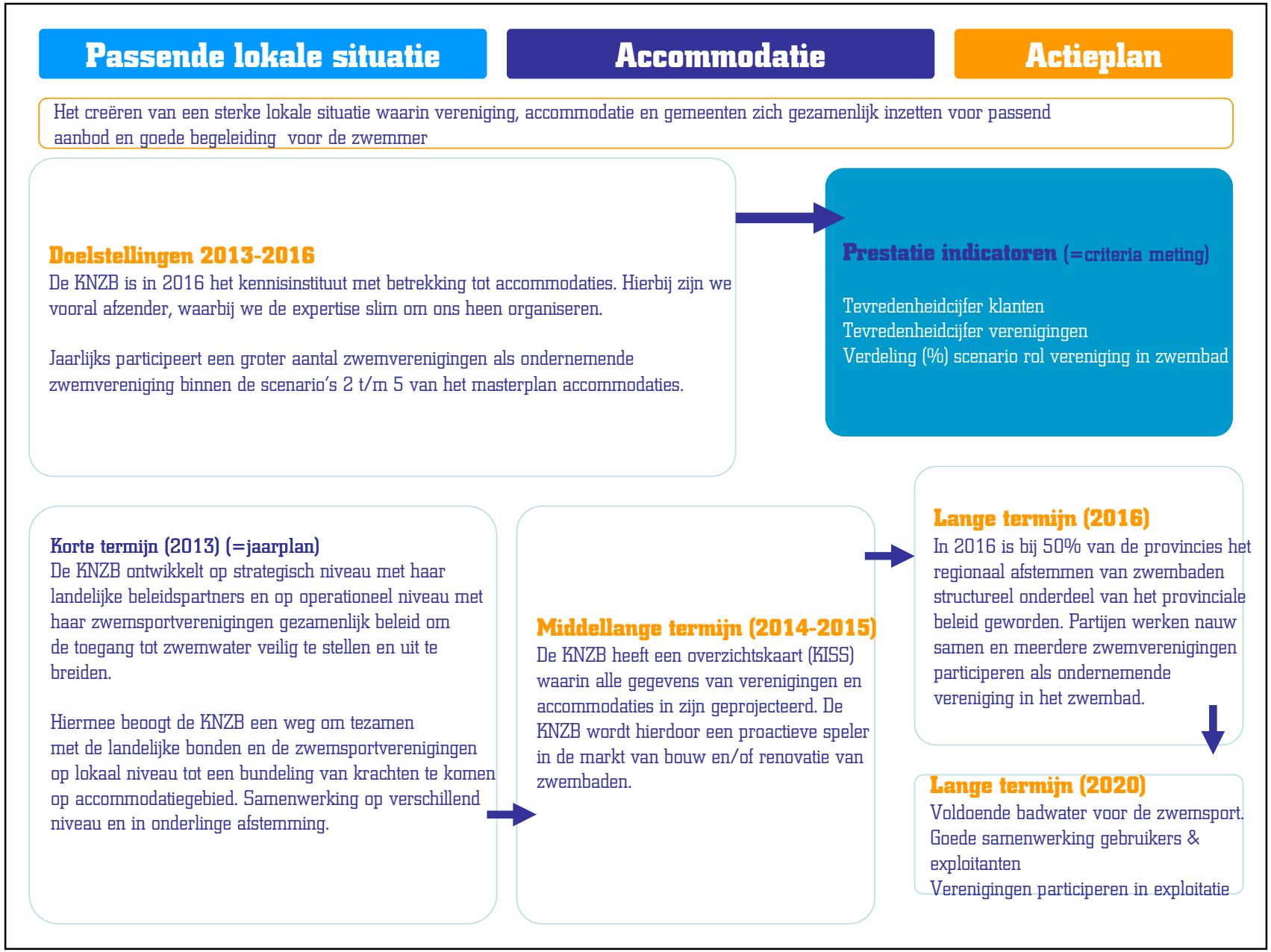
Werkwijze

Een (bind)middel om als KNZB het **kennisinstituut** met betrekking tot accommodaties worden, is te om in heel Nederland op lokaal niveau verschillende partijen aan elkaar te verbinden, die te maken hebben met bouw, renovatie of andere accommodatiezaken. Deze moeten leiden tot lokale en regionale sterke samenwerkingsverbanden, welke een impuls geven aan de totale zwemsport en ondernemende zwemverenigingen.

Om dit te bereiken wil de KNZB de expertise en kennis van **ondernemende verenigingen** inzetten. Zij kunnen voor andere verenigingen een voorbeeld zijn hoe je meer kunt participeren binnen de exploitatie van een zwembad.

Op **lokaal niveau** verbindt de KNZB de juiste partners aan elkaar om te komen tot het gewenste resultaat.

Een **breed netwerk in de zwembadbranche** wordt ingezet en onderhouden.


Passende lokale situatie
Accommodatie
Actieplan
Het creëren van een sterke lokale situatie waarin vereniging, accommodatie en gemeenten zich gezamenlijk inzetten voor passend aanbod en goede begeleiding voor de zwemmer
Doelstellingen 2013-2016
De KNZB is in 2016 het kennisinstituut met betrekking tot accommodaties. Hierbij zijn we vooral afzender, waarbij we de expertise slim om ons heen organiseren.
Jaarlijks participeert een groter aantal zwemverenigingen als ondernemende zwemvereniging binnen de scenario's 2 t/m 5 van het masterplan accommodaties.
Prestatie indicatoren (=criteria meting)
Tevredenheidcijfer klanten
Tevredenheidcijfer verenigingen
Verdeling (%) scenario rol vereniging in zwembad
Korte termijn (2013) (=jaarplan)
De KNZB ontwikkelt op strategisch niveau met haar landelijke beleidspartners en op operationeel niveau met haar zwemsportverenigingen gezamenlijk beleid om de toegang tot zwemwater veilig te stellen en uit te breiden.
Hiermee beoogt de KNZB een weg om tezamen met de landelijke bonden en de zwemsportverenigingen op lokaal niveau tot een bundeling van krachten te komen op accommodatiegebied. Samenwerking op verschillend niveau en in onderlinge afstemming.
Middellange termijn (2014-2015)
De KNZB heeft een overzichtskaart (KISS) waarin alle gegevens van verenigingen en accommodaties in zijn geprojecteerd. De KNZB wordt hierdoor een proactieve speler in de markt van bouw en/of renovatie van zwembaden.
Lange termijn (2016)
In 2016 is bij 50% van de provincies het regionaal afstemmen van zwembaden structureel onderdeel van het provinciale beleid geworden. Partijen werken nauw samen en meerdere zwemverenigingen participeren als ondernemende vereniging in het zwembad.
Lange termijn (2020)
Voldoende badwater voor de zwemsport.
Goede samenwerking gebruikers & exploitanten
Verenigingen participeren in exploitatie

Imago & beleving

Marketing & Communicatie – Evenementen – Kennis & onderzoek

KONINKLIJKE NEDERLANDSE ZWEMBOND

Imago & beleving

Samenvatting

Introductie

Via het organiseren van evenementen, het activeren van sponsoren en het delen van kennis streeft de KNZB naar het vergroten van de uitstraling zwemsport in NL. Indirect moeten deze activiteiten bijdragen aan ledenwerving en –behoud en daarmee een grotere sportparticipatie en betere prestaties op het hoogste niveau. Topsportevenementen bieden een podium aan sporters in eigen land, versterken de internationale positie van NL in LEN/FINA en van de KNZB in NL Sportland. De behoefte om het effect van sport op de maatschappij te meten, is de afgelopen jaren toegenomen, ook binnen de zwemsport. Dit betreft o.a. sportparticipatie, effecten van interventies en prestaties met het doel beschikbare middelen effectief, doelgroepgericht en lokaal maat in te zetten. Hiervoor is meer kennis van de zwemmer en de zwemsport nodig. De beschikbare gegevens en de uitstraling van evenementen zijn tools binnen de marketing & communicatie. Daarnaast is binnen de sportmarketing is een verschuiving merkbaar van topsport (prestaties & ontvangst) naar breedtesportparticipatie, jeugd, bewegen en goede doelen.

Waar staan we nu?

De afgelopen vier jaar is veel vooruitgang geboekt op de volgende thema's:
- Organisatie internationale evenementen in eigen land
- Montering ontwikkeling ledencijfers
- Activering Sponsoren

Minder aandacht is gegeven aan:
- Vermarkten nationale evenementen
- Volledige uitrol sponsorhuis

Strategische keuzes

De KNZB kiest op basis van trends in de samenleving en ontwikkelingen in de sport voor:

Evenementen
- Aansluiting bij Olympisch plan 2028
- Evenwichtige spreiding van grote & kleinere evenementen over tijd en disciplines.
- Evenementen zijn winstgevend of kostendekkend (gemaximaliseerde bijdrage KNZB)
- Na het scala van Europese toernooien wordt vizier gericht op FINA evenementen

Marketing & communicatie

Fit & gezond als belangrijk thema

Bureau in de lead bij media inzet van coaches, bestuur, medewerkers & topsporters

Marketingcommunicatie maakt integraal deel uit van project- en uitvoeringsplannen

Kennis & Onderzoek

De KNZB ontwikkelt zich de komende vier jaar als expertisecentrum in de zwemsport en maakt gebruik van intern en extern onderzoek ten behoeve van gegevensverzameling die bijdraagt aan kennis van de klant, de zwemsport en de organisatie.

Doelstellingen 2016

Evenementen
- Alle evenementen die door SIZE zijn georganiseerd worden in tevredenheids-onderzoeken onder sporters en bezoekers gewaardeerd met tenminste een 8.
- In 2016 is de financiële bijdrage van de KNZB aan SIZE een vast jaarlijks bedrag

Marketing & communicatie
- Sponsorbudget van de KNZB met 20% verhoogd ten opzichte van 2012
- De partners beoordelen de samenwerking met de KNZB als voldoende.
- De activatieprogramma's met partners bij aan de integrale KNZB doelstellingen
- Ontwikkelen en consequent uitvoeren van corporate communicatiestrategie waardoor de kwaliteit van en tevredenheid over de communicatie vergroot.
- Alle vormen van communicatie zijn in lijn met de corporate communicatiestrategie en hierop getoetst door de afdeling marketing communicatie

Kennis & onderzoek
- Beter inzicht in kenmerken, wensen & behoeften van zwemmend Nederland;
- Structurele monitoring ledencijfers & ledenontwikkeling KNZB
- Inzicht in trends en ontwikkelingen binnen de onderdelen van de (zwem)sport;
- Realiseren representatief ledenpanel met minimaal 600 respondenten
- Betere besluitvorming op basis van relevante sportbrede & sportspecifieke
- beleidsinformatie ten behoeve van de topsport, breedtesport en ontwikkeling van de branche.
- In 2016 beschikken over een gedegen analyse en aanbevelingen voor vormen van binding en mogelijke lidmaatschapsstructuren met vertaling naar de zwemsport.

Acties

Acties per jaar staan uitgewerkt in de volgende sheets.

Beleving & Imago | Communicatie & Marketing | Strategie

Introductie

Via het organiseren van evenementen, het activeren van sponsoren en het delen van kennis streeft de KNZB naar het vergroten van de uitstraling van de zwemsport in Nederland. Indirect moeten deze activiteiten bijdragen aan ledenwerving en –behoud en daarmee een grotere sportparticipatie en betere sportprestaties op het hoogste niveau. De focus van marketing ligt enerzijds op het generen van inkomsten door het aangaan van partnerships. De visie die de KNZB hierop heeft staat beschreven in het zogenaamde 'sponsorhuis'. Anderzijds is een belangrijke taak om bij te dragen aan de integrale en specifieke doelstellingen van de KNZB. De focus van communicatie ligt op het optimaliseren van de corporate communicatie en het doorvoeren van deze strategie naar afdelings- en projectniveau. Daarnaast wordt het voeren van regie op de communicatie een belangrijk aandachtspunt de komende jaren. De KNZB wil daarbij zoveel mogelijk grip hebben op de communicatie van en over de KNZB.

Waar staan we nu?

Marketing: het merendeel van de huidige partnerships lopen af per 31 december 2012. De gesprekken over verlengen zijn gaande en zullen begin 2013 afgerond worden. In de afgelopen jaren had de KNZB 8-10 partnerships, verdeeld over de verschillende takken van sport.

Communicatie: In de afgelopen jaren heeft de KNZB een kwaliteitsslag gemaakt ten aanzien Van zowel de digitale of niet-digitale communicatiemiddelen. Het ontbrak aan centrale regie en Eenduidige uitstraling als gevolg van een ontbrekende communicatiestrategie.

Strategische keuzes

•Het sponsorhuis is ontwikkeld in 2011 en is leidend voor het aangaan van partnerships. In de komende periode wordt gestreefd naar het volwaardige inbedden en operationaliseren van het sponsorhuis.

•Gezamenlijke activatie met partners wordt belangrijker dan ooit. Activatie zal plaatsvinden vanuit de gedachten zwemmer centraal

•Bureau in de lead bij communicatie van en over de KNZB en specifiek wanneer het media inzet van coaches, bestuur, medewerkers en topsporters betreft.

•Inzet van communicatiemiddelen wordt getoetst aan de integrale communicatiestrategie.

-Marketingcommunicatie maakt integraal deel uit van project- en uitvoeringsplannen.

Werkwijze

Marketing

Acquisitie van nieuwe partners is gericht op bedrijven die bij de kernwaarden van de KNZB passen hierbij wordt kennis ingehuurd van externe professionals.

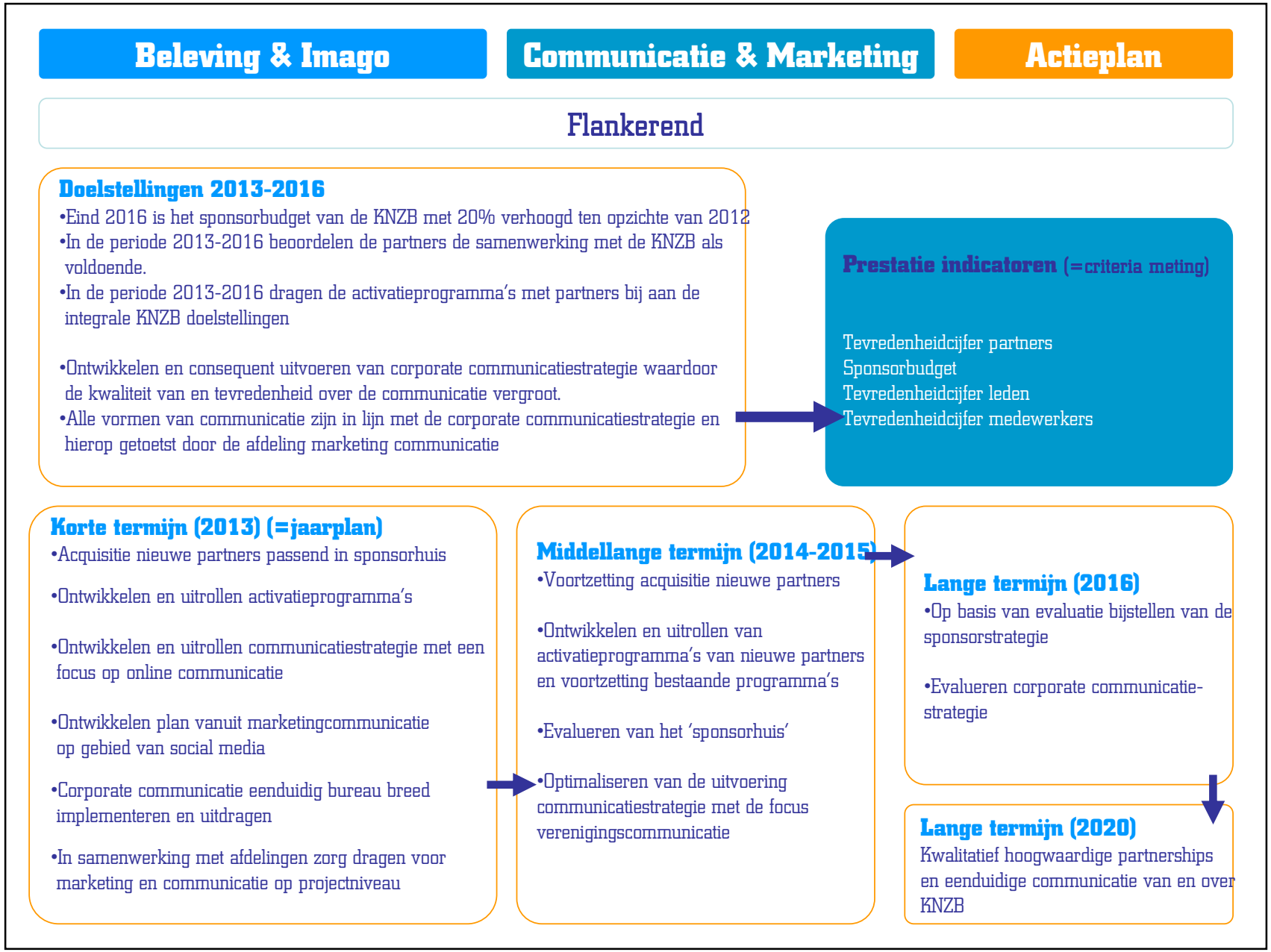
Uitvoering van activatieprogramma's gaat in nauwe samenwerking tussen marketing, betreffende afdeling en de partner.

Communicatie

- De uitrol van de integrale communicatiestrategie kan alleen slagen bij commitment van het bureau, bestuur, sporters en begeleidingsteam. De afdeling Marketing Communicatie is eindverantwoordelijk.

- De uitvoering van communicatie en marketing vindt planmatig en tijdig plaats.

-De afdeling marketing communicatie coördineert en regisseert projectcommunicatie, persvoorlichting, web(redactie), publieksvoorlichting, sponsorwerving en –activatie, marketingcommunicatie.


Beleving & Imago
Communicatie & Marketing
Actieplan
Flankerend
Doelstellingen 2013-2016
•Eind 2016 is het sponsorbudget van de KNZB met 20% verhoogd ten opzichte van 2012
•In de periode 2013-2016 beoordelen de partners de samenwerking met de KNZB als voldoende.
•In de periode 2013-2016 dragen de activatieprogramma's met partners bij aan de integrale KNZB doelstellingen
•Ontwikkelen en consequent uitvoeren van corporate communicatiestrategie waardoor de kwaliteit van en tevredenheid over de communicatie vergroot.
•Alle vormen van communicatie zijn in lijn met de corporate communicatiestrategie en hierop getoetst door de afdeling marketing communicatie
Prestatie indicatoren (=criteria meting)
Tevredenheidcijfer partners
Sponsorbudget
Tevredenheidcijfer leden
Tevredenheidcijfer medewerkers
Korte termijn (2013) (=jaarplan)
•Acquisitie nieuwe partners passend in sponsorhuis
•Ontwikkelen en uitrollen activatieprogramma's
•Ontwikkelen en uitrollen communicatiestrategie met een focus op online communicatie
•Ontwikkelen plan vanuit marketingcommunicatie op gebied van social media
•Corporate communicatie eenduidig bureau breed implementeren en uitdragen
•In samenwerking met afdelingen zorg dragen voor marketing en communicatie op projectniveau
Middellange termijn (2014-2015)
•Voortzetting acquisitie nieuwe partners
•Ontwikkelen en uitrollen van activatieprogramma's van nieuwe partners en voortzetting bestaande programma's
•Evalueren van het 'sponsorhuis'
•Optimaliseren van de uitvoering communicatiestrategie met de focus verenigingscommunicatie
Lange termijn (2016)
•Op basis van evaluatie bijstellen van de sponsorstrategie
•Evalueren corporate communicatie-strategie
Lange termijn (2020)
Kwalitatief hoogwaardige partnerships en eenduidige communicatie van en over KNZB

Beleving & Imago | **Kennis & Onderzoek** | **Strategie**

Introductie

Sport speelt een belangrijke rol in de samenleving. De behoefte om het effect van sport op de maatschappij te meten, is de afgelopen jaren toegenomen. Hetzelfde geldt binnen de zwemsport, waarin die behoefte ook groeit. De KNZB en haar samenwerkingspartners vragen in toenemende mate om cijfers over o.a. sportparticipatie, effecten van interventies en prestaties met het doel beschikbare middelen effectief, doelgroepgericht en lokaal maat in te zetten. Hiervoor is meer kennis van de zwemmer en de zwemsport nodig. Diverse universiteiten, onderwijsinstellingen, NOC*NSF, onderzoeksinstellingen zoals Mulier, NISB, SCP doen veel sportbreed onderzoek en verzamelen de benodigde kennis. Aan de hand van deze gegevens kan de KNZB het effect van inzet meten en haar koers bepalen. Deze kennis wordt vervolgens gedeeld met aangesloten organisaties om de zwemsport te versterken.

Waar staan we nu?

De KNZB maakt gebruik van extern en intern onderzoek. Bij externe, sportbrede, onderzoeken worden resultaten herleid naar de zwemsportspecifieke situatie. Dit geeft niet altijd het juiste beeld (vb verschillen op accommodatieproblematiek). Intern is er een scala aan onderzoeksinstrumenten; ledentevredenheidsonderzoek (1x 2jr), evaluatie afzonderlijke evenementen, onderzoeken door stagiaires van onderwijsinstellingen, meningpeilers via Formdesk via bureaumedewerkers, dashboard, KISS. .De onderzoeksfrequentie, het delen van resultaten en borging kan verder verbeterd worden.

Strategische keuzes

- De KNZB ontwikkelt zich de komende vier jaar als expertisecentrum in de zwemsport en maakt gebruik van intern en extern onderzoek ten behoeve van gegevensverzameling die bijdraagt aan kennis van de klant, de zwemsport en de organisatie.
- Verzamelen van gegevens ten behoeve van managementrapportages en beleidskeuzes.
- Verlenen van medewerking aan/participeren in, onderzoeksinitiatieven die aansluiten bij KNZB beleid.
- Participeren in het Integrale Onderzoeksprogramma Sport 'presteren, meedoen, vitaal' op onderwerpen die aansluiten bij KNZB-beleid en het initiatief ligt bij samenwerkingspartners..
- Delen van onderzoeksresultaten met aangesloten organisaties ten behoeve van service-verlening, wat leidt en kennisontwikkeling op lokaal niveau.

Werkwijze

Expertisecentrum

Producten ontwikkelen en optimaliseren op basis van onderzoeksgegevens & knowhow
Kennis opbouwen en borgen ten behoeve van (toekomstige) projecten binnen en buiten de organisatie

Intern onderzoek

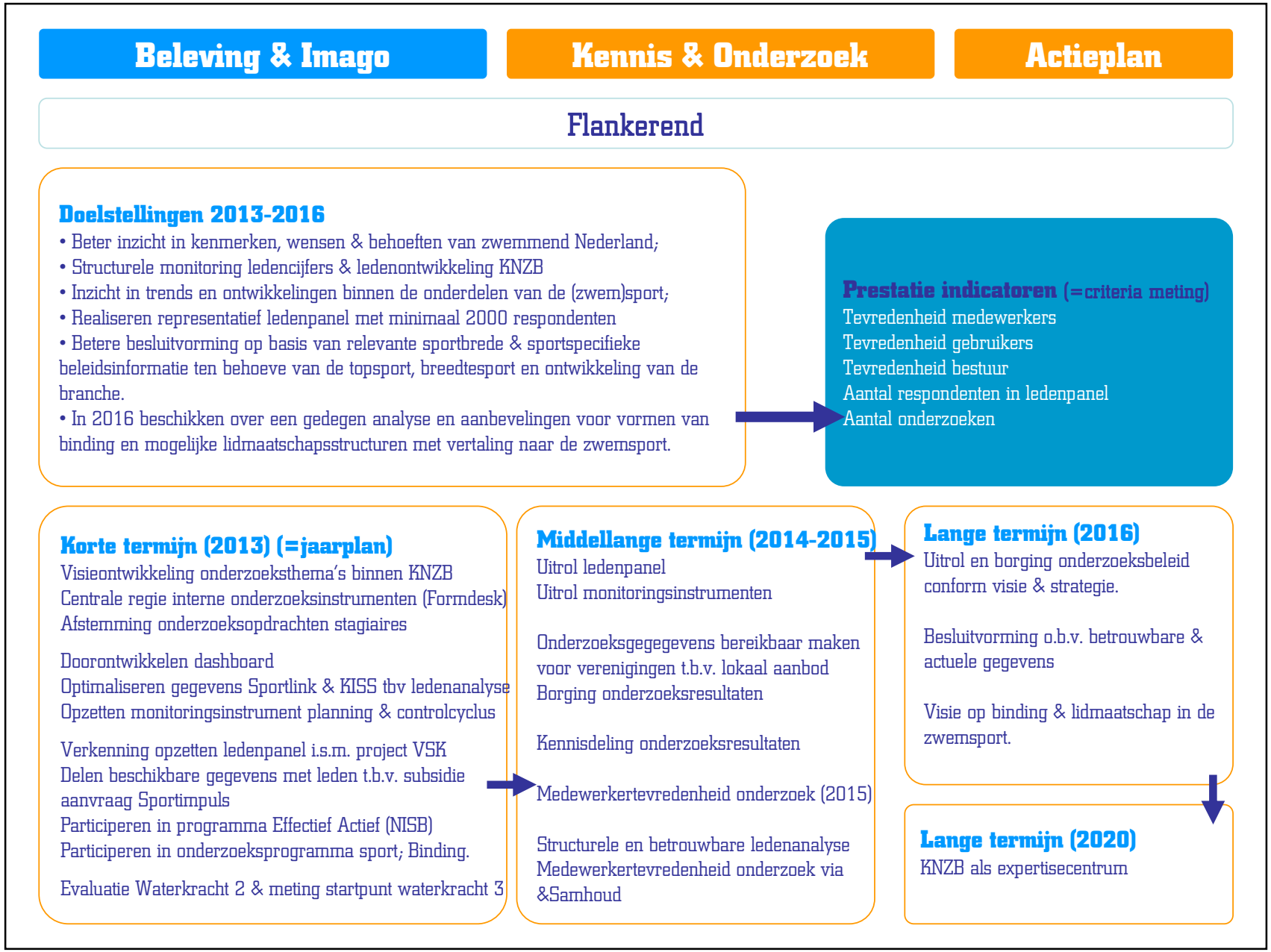
Onderzoek onder (potentiële) leden, gebruikers van producten, vrijwilligers en medewerkers onder regie KNZB.
Ledenanalyse via beschikbare gegevens in KISS en Sportlink. Systematische inzet van stagiaires HBO & WO voor onderzoeksopdrachten door structurele samenwerking met onderwijsinstellingen.

Extern onderzoek

Gebruik maken van bestaande onderzoeksgegevens en daar waar mogelijk en gewenst aanhaken bij onderzoeksinitiatieven van externe partijen.

Kennisdeling

Nagaan op welke wijze beschikbare gegevens intern en extern gedeeld kunnen worden.


Beleving & Imago
Kennis & Onderzoek
Actieplan
Flankerend
Doelstellingen 2013-2016
• Beter inzicht in kenmerken, wensen & behoeften van zwemmend Nederland;
• Structurele monitoring ledencijfers & ledenontwikkeling KNZB
• Inzicht in trends en ontwikkelingen binnen de onderdelen van de (zwem)sport;
• Realiseren representatief ledenpanel met minimaal 2000 respondenten
• Betere besluitvorming op basis van relevante sportbrede & sportspecifieke beleidsinformatie ten behoeve van de topsport, breedtesport en ontwikkeling van de branche.
• In 2016 beschikken over een gedegen analyse en aanbevelingen voor vormen van binding en mogelijke lidmaatschapsstructuren met vertaling naar de zwemsport.
Prestatie indicatoren (=criteria meting)
Tevredenheid medewerkers
Tevredenheid gebruikers
Tevredenheid bestuur
Aantal respondenten in ledenpanel
Aantal onderzoeken
Korte termijn (2013) (=jaarplan)
Visieontwikkeling onderzoeksthema's binnen KNZB
Centrale regie interne onderzoeksinstrumenten (Formdesk)
Afstemming onderzoeksopdrachten stagiaires
Doorontwikkelen dashboard
Optimaliseren gegevens Sportlink & KISS tbv ledenanalyse
Opzetten monitoringsinstrument planning & controlcyclus
Verkenning opzetten ledenpanel i.s.m. project VSK
Delen beschikbare gegevens met leden t.b.v. subsidie aanvraag Sportimpuls
Participeren in programma Effectief Actief (NISB)
Participeren in onderzoeksprogramma sport; Binding.
Evaluatie Waterkracht 2 & meting startpunt waterkracht 3
Middellange termijn (2014-2015)
Uitrol ledenpanel
Uitrol monitoringsinstrumenten
Onderzoeksgegegevens bereikbaar maken voor verenigingen t.b.v. lokaal aanbod
Borging onderzoeksresultaten
Kennisdeling onderzoeksresultaten
Medewerkertevredenheid onderzoek (2015)
Structurele en betrouwbare ledenanalyse
Medewerkertevredenheid onderzoek via &Samhoud
Lange termijn (2016)
Uitrol en borging onderzoeksbeleid conform visie & strategie.
Besluitvorming o.b.v. betrouwbare & actuele gegevens
Visie op binding & lidmaatschap in de zwemsport.
Lange termijn (2020)
KNZB als expertisecentrum

Beleving & Imago | **Evenementen** | **Strategie**

Introductie

Via het organiseren van evenementen streeft de KNZB naar het vergroten van de uitstraling zwemsport in Nederland. Indirect dragen de evenementen bij aan het verhogen van de sportparticipatie, ledenwerving en –behoud en sponsorwerving en -behoud
Topsportevenementen bieden een podium aan sporters in eigen land, ze dragen daarnaast bij aan het versterken van de internationale positie van Nederland in Europese en Mondiale organisaties en aan de positie van de KNZB in Nederland Sportland. Tot slot neemt de KNZB haar verantwoordelijkheid in de richting van de Olympische & topsportambitie.

Waar staan we nu?

Na sinds 1966(!) geen grote internationale evenementen georganiseerd te hebben, heeft de KNZB in de afgelopen jaren een grote inhaalslag gemaakt met als meest in het oog springende evenementen:
2008 EK zwemmen, schoonspringen en synchroonzwemmen
2010 EK zwemmen (25m)
2012 EK waterpolo & EK schoonspringen en synchroonzwemmen
2013 World Cup Zwemmen (to be confirmed) EK masters (beide in voorbereiding)
2014 EJK zwemmen
Daarnaast zijn in Nederland de WK zwemmen voor gehandicapten 2010 georganiseerd en is zwemmen één van de disciplines van de EYOF in 2013.
De KNZB heeft binnen Europa het imago van een uitstekende evenementenorganisator die bovendien meerdere keren is ingesprongen om andere organisaties bij te staan of over te nemen.

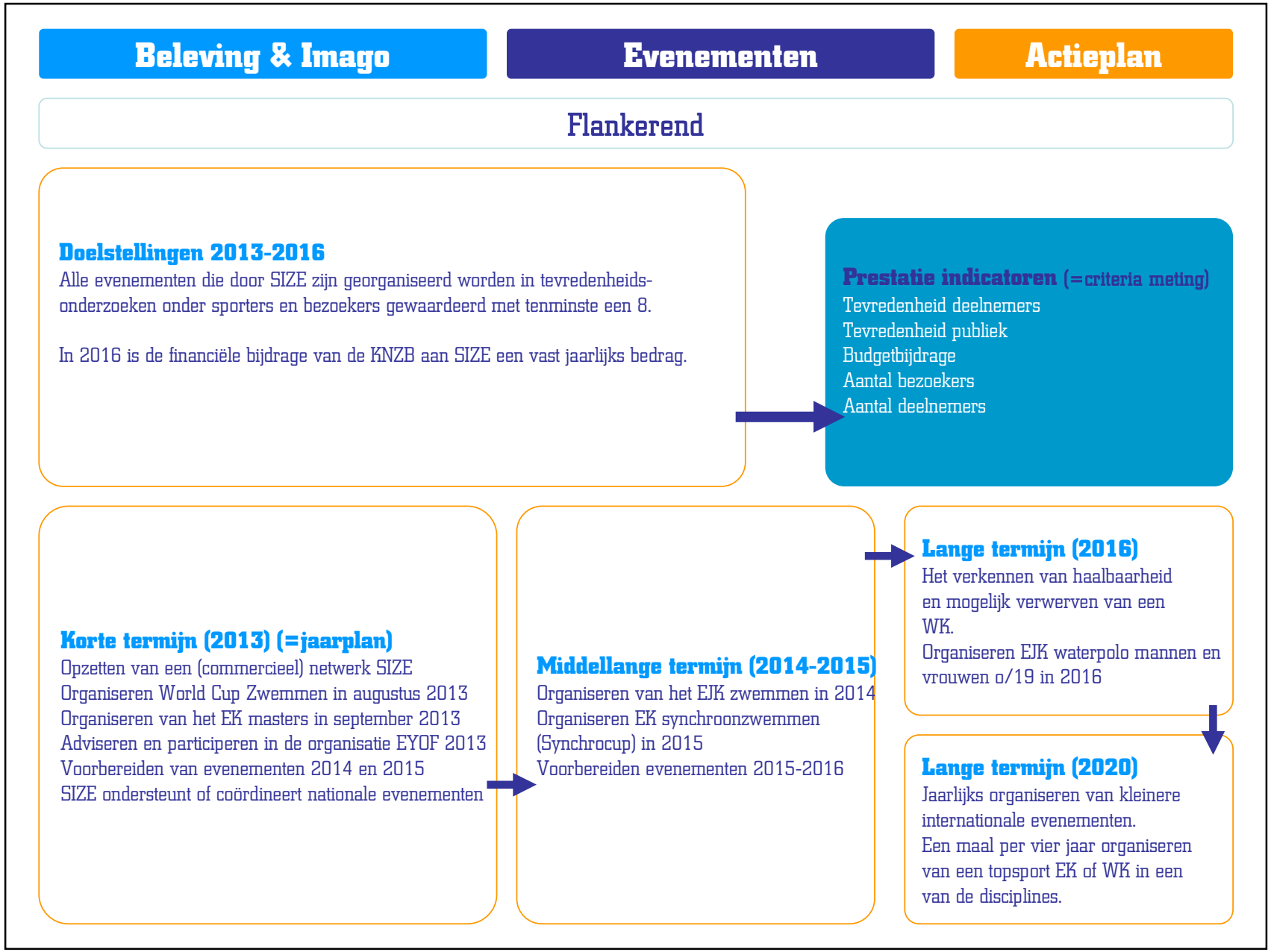
Strategische keuzes

Er wordt gestreefd naar een evenwichtige spreiding van grote en kleinere evenementen over de tijd en over de disciplines.
Evenementen dienen met een gemaximaliseerde bijdrage van de KNZB kostendekkend of Winstgevend te zijn.
Na het scala van Europese toernooien wordt het vizier gericht op FINA evenementen

Werkwijze

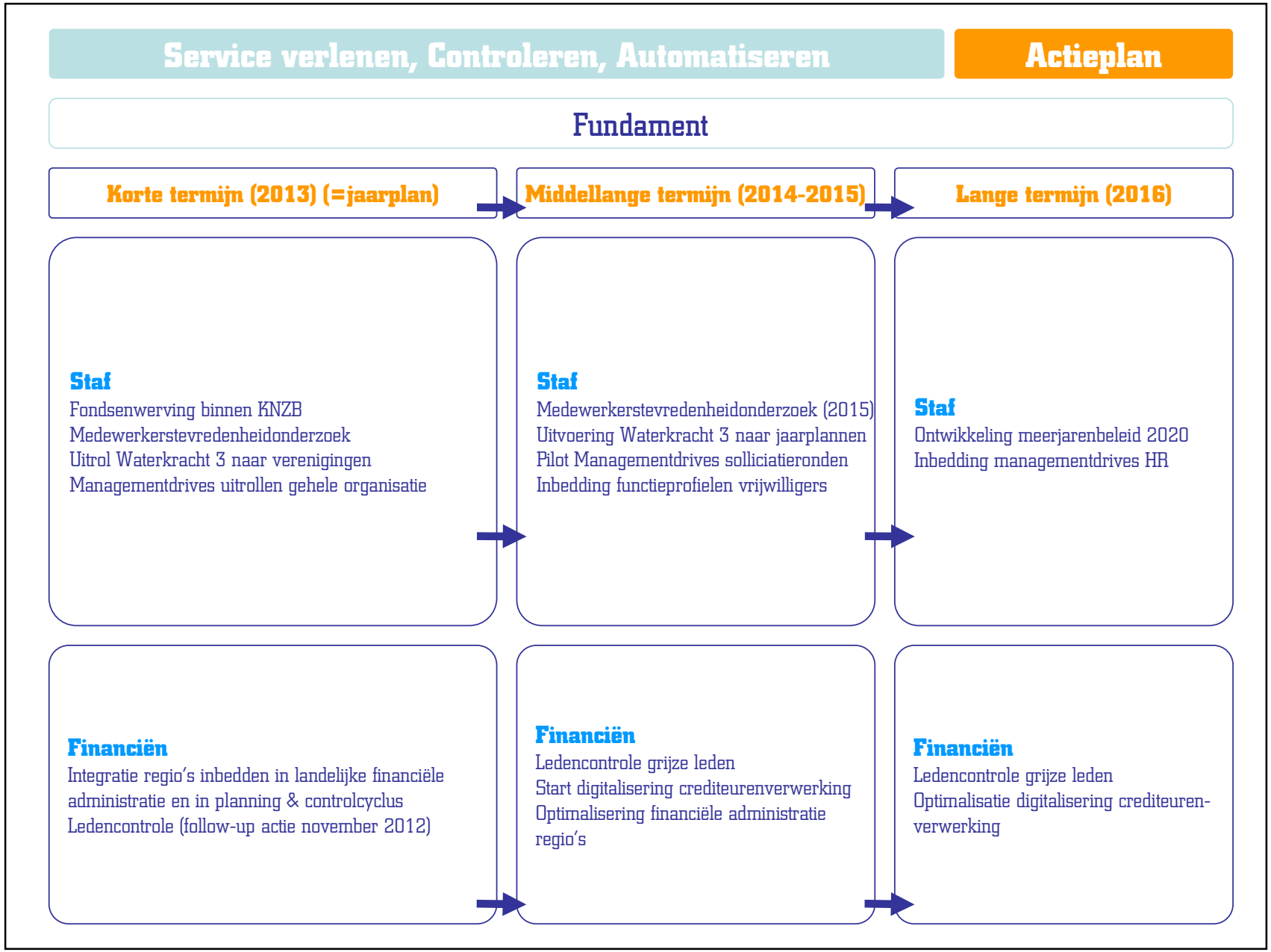
Naast het optimaal en binnen begroting organiseren van verworven evenementen ligt het accent op het opbouwen van een netwerk inzake de internationale evenementen zodat enerzijds de financiële continuïteit, en anderzijds de organisatorische slagkracht van SIZE geborgd wordt.

Op hoofdlijnen is SIZE verantwoordelijk voor LEN/FINA toernooien en nationale toernooien met televisieaandacht. KNZB (C&K) voor nationale evenementen en competities. Deze scheiding wordt waar nodig flexibel gehanteerd.


Beleving & Imago
Evenementen
Actieplan
Flankerend
Doelstellingen 2013-2016
Alle evenementen die door SIZE zijn georganiseerd worden in tevredenheids-onderzoeken onder sporters en bezoekers gewaardeerd met tenminste een 8.
In 2016 is de financiële bijdrage van de KNZB aan SIZE een vast jaarlijks bedrag.
Prestatie indicatoren (=criteria meting)
Tevredenheid deelnemers
Tevredenheid publiek
Budgetbijdrage
Aantal bezoekers
Aantal deelnemers
Korte termijn (2013) (=jaarplan)
Opzetten van een (commercieel) netwerk SIZE
Organiseren World Cup Zwemmen in augustus 2013
Organiseren van het EK masters in september 2013
Adviseren en participeren in de organisatie EYOF 2013
Voorbereiden van evenementen 2014 en 2015
SIZE ondersteunt of coördineert nationale evenementen
Middellange termijn (2014-2015)
Organiseren van het EJK zwemmen in 2014
Organiseren EK synchroonzwemmen (Synchrocup) in 2015
Voorbereiden evenementen 2015-2016
Lange termijn (2016)
Het verkennen van haalbaarheid en mogelijk verwerven van een WK.
Organiseren EJK waterpolo mannen en vrouwen o/19 in 2016
Lange termijn (2020)
Jaarlijks organiseren van kleinere internationale evenementen.
Een maal per vier jaar organiseren van een topsport EK of WK in een van de disciplines.


KNZB
Service verlenen, Controleren & Automatiseren
Ondersteuning
KONINKLIJKE NEDERLANDSE ZWEMBOND


Service verlenen, Controleren, Automatiseren
Actieplan
Fundament
Korte termijn (2013) (=jaarplan)
Middellange termijn (2014-2015)
Lange termijn (2016)
Servicedesk
SPORTLINK
•Meer rapportagemogelijkheden in Sportlink (SL)
•Verenigingen bewust maken van het belang van een goede registratie van hun leden, commissies etc. in SL
•Sportlink beter afstemmen op de wensen van de gebruikers
• Sportlink inrichten voor gebruik als klantvolgsysteem
NIEUWE BESTUURDERS
Instructiemap samenstellen voor (nieuwe) bestuurders met info over inlogggevens, wachtwoorden, handleidingen, FAQ's etc.
Introductiebijeenkomst Sportlink organiseren voor (nieuwe) bestuurders
AUTOMATISERING
Diverse automatiseringsprocessen verbeteren
Waaronder:
Splash
- webkalender
- webshop
- competitieranglijsten
Speedoranglijsten
Ranglijsten gehandicapten
AFDELING
* Werkprocessen vereenvoudigen, opstellen duidelijke Werk- en procedurebeschrijvingen
* Verbeteren afstemming met andere afdelingen
Servicedesk
SPORTLINK
•Verenigingen blijven attenderen op het belang van een goede registratie van hun lidgegevens in Sportlink
•Sportlink beter afstemmen op de wensen van de gebruiker
•Sportlink inrichten voor gebruik klantvolgsysteem
NIEUWE BESTUURDERS
Introductiebijeenkomst Sportlink organiseren voor (nieuwe) bestuurders
AUTOMATISERING
Diverse automatiseringsprocessen verbeteren
Waaronder:
Splash
- webkalender
- webshop
- competitieranglijsten
Speedoranglijsten
Ranglijsten gehandicapten
AFDELING
Inventariseren wensen en mogelijkheden uitbreiden administratieve ondersteuning naar andere afdelingen
Servicedesk
SPORTLINK
•Een actueel en zoveel mogelijk complete database in Sportlink (NAW gegevens, juiste vermelding van contactpersonen, commissies, speldisiciplines, bevoegdheden en startnummers.
•Sportlink als klantvolgsysteem gebruiken
NIEUWE BESTUURDERS
Introductiebijeenkomst Sportlink organiseren voor (nieuwe) bestuurders
AUTOMATISERING
Competitieranglijsten, klassementen en recordoverzichten zijn volledig geautomatiseerd
AFDELING
Servicedesk als frontoffice voor alle afdelingen


Service verlenen, Controleren, Automatiseren
Actieplan
Fundament
Korte termijn (2013) (=jaarplan)
Middellange termijn (2014-2015)
Lange termijn (2016)
Staf
Fondsenwerving binnen KNZB
Medewerkerstevredenheidonderzoek
Uitrol Waterkracht 3 naar verenigingen
Managementdrives uitrollen gehele organisatie
Staf
Medewerkerstevredenheidonderzoek (2015)
Uitvoering Waterkracht 3 naar jaarplannen
Pilot Managementdrives solliciatieronden
Inbedding functieprofielen vrijwilligers
Staf
Ontwikkeling meerjarenbeleid 2020
Inbedding managementdrives HR
Financiën
Integratie regio's inbedden in landelijke financiële administratie en in planning & controlcyclus
Ledencontrole (follow-up actie november 2012)
Financiën
Ledencontrole grijze leden
Start digitalisering crediteurenverwerking
Optimalisering financiële administratie regio's
Financiën
Ledencontrole grijze leden
Optimalisatie digitalisering crediteuren-verwerking