

Q&A FINANCIËEL VRAGENUUR

in aanloop op ALV 30.11.2024

Q Is er zicht op de totale kosten/ investeringen die we als KNZB hebben gedaan om de ongebonden zwemmer aan ons te binden? Dit programma zal waarschijnlijk vallen onder de rubriek sport en ik zou graag wat verdieping willen zien in deze cijfers. Daarnaast moet het toch duidelijk zichtbaar zijn hoeveel van de leden als ongebonden sporter te boek staan. Wanneer deze cijfers beschikbaar zijn hoe zien deze cijfers eruit?

A Er vinden er veel initiatieven en activiteiten plaats om de ongebonden zwemmer aan de KNZB te binden. Deze kosten lopen over meerdere personen en budgetten intern dus het is lastig om een totaaloverzicht daarvan te maken. Bovendien: wat doe je met de overheadkosten? Veel van die kosten vallen niet binnen Sport, maar binnen de afdeling Marketing, Communicatie en Partnerships (MCP). Daar staan de acties uit om meer deelnemers aan Zwem4Daagse (42.000 op jaarbasis) en MijnZwemCoach (MzC) (4.800 op jaarbasis) te werven. Daarnaast werken we samen met de Reddingsbrigade en de Nederlandse Onderwatersportbond om lokaal aanbod te realiseren om kinderen te laten blijven zwemmen na de zwemles, het liefst met een doorstroom naar de verenigingen. We hebben geen aantallen ongebonden zwemmers, maar we weten dat ruim een miljoen sporters eens per jaar zwemt.

Q Wat zijn begrote bedragen die direct zijn toe te rekenen aan de genoemde speerpunten in de begroting en onder welke posten in de begroting vallen die kosten, buiten de personele kosten?

A De zes speerpunten vormen de focus van de KNZB voor de komende periode 2025-2028. Na een analyse van de (grote diversiteit aan) kansen en bedreigingen voor de zwemsport zijn deze speerpunten tot stand gekomen, die focus geven aan de acties in de aankomende jaarplannen. Het is dus uitdrukkelijk niet zo dat ieder speerpunt een opzichzelfstaand project is met een eigen begroting. Op basis van de beschikbare capaciteit aan personeel is bepaald welke ruimte er beschikbaar is om in 2025 aan de speerpunten te werken en welke resultaten hierbij te verwachten zijn. Bovendien dragen de verschillende projecten juist bij aan meerdere speerpunten tegelijk, dus leent het zich niet om bedragen aan speerpunten toe te rekenen.

De Auditcommissie licht toe dat niet alles in een spreadsheet weer te geven en hiermee kwantitatief te bepalen is, strak meetbaar en toe te rekenen aan initiatieven en activiteiten. De commissie beaamt dat er nog winst te boeken is op specifieke inzicht van bepaalde de businessmodellen.

Q Wat doen andere verenigingen om de (langzame) ledendaling financieel op te vangen zonder elke keer de contributie te verhogen?

A Als pilot stelt de KNZB lokaal/regionaal accountmanagers in nauwe samenwerking met lokale sportserviceorganisaties/gemeenten en verenigingen aan om meer ongebonden zwemmers en kinderen te interesseren voor de zwemsport. De bijdrage vanuit de bond varieert tussen de 5K en 10K per jaar, afhankelijk van span of control activiteiten en uren van die accountmanager. De contracten hebben een looptijd van maximaal 2 jaar zodat er geen lange termijn verplichtingen ontstaan. Wij helpen ze daarbij door onder andere de professionals te koppelen, maar dat gaat om een klein aantal verenigingen. Het is nog te pril om de resultaten van deze pilots te bepalen, maar de eerste geluiden zijn positief. De audit commissie benadrukt dat zij deze investeringen ook kritisch volgt en de realisatie van de doelstelling, soms via de vastgestelde KPI's, monitort.

Door het bureau worden Webinars georganiseerd en toolkits gemaakt die gedeeld worden via verschillende kanalen. Het bureau is trots op een nieuw ontwikkeld product: ikwilzwemmen.nl waarop verenigingen hun proeflessen aanprijzen. Daar staan nu al 1.715 proeftrainingen op. Verder staat het bureau de leden actief bij in wervingsacties bij scholen en voor zwemles, tot gesprekken met exploitant over hoogte badhuur.

De Berkelduikers deelt een initiatief met gratis een half jaar zwemmen voor kinderen in lagere schoolleeftijd met als resultaat dat ze 35 kinderen als lid hebben mogen verwelkomen. Als idee wordt geopperd om door de KNZB een folder/leaflet/banner aan de verenigingen ter beschikking te stellen. En meer bekendheid aan het begin van het schoolseizoen om op te roepen je aan te melden bij de lokale zwemvereniging met een landelijke campagne en dan met name bij het sluiten van de buitenbaden.

Bij Polar Bears wordt hard gewerkt aan uitbreiding van badwatercapaciteit, maar realiseert zich dat dit niet opgaat voor veel gemeenten.

De auditcommissie doet, samen met het bestuur, een oproep aan (een cluster van) vereniging(en) om met initiatieven te komen om meer leden te werven en daarmee aanspraak te maken op een bijdrage uit de gevormde Bestemmingsreserve Verenigingen.

Momenteel wordt door de medewerkers van het bureau een belactie gehouden om onder meer ideeën op te halen. Andermaal wordt de oproep gedaan om de best-practices te delen en ideeën durven te delen met bondsbureau! Dit kan aan directie@knzb.nl of bij de voorzitter van de vereniging.

Q Leveren de investeringen in MzC en Zwem4Daagse nieuwe leden op en kunnen de successen gedeeld worden? Zijn de cijfers beschikbaar en kunnen deze gedeeld worden?

A Investeringen in bijv. MzC zijn niet primair bedoeld om nieuwe leden te werven, maar om een secundaire inkomstenstroom te genereren en binding te krijgen met de ongebonden zwemmer. De precieze cijfers kunnen niet gegeven worden, omdat er nog geen allocatiemodel is bepaald welke kosten aan de cursus toegerekend kunnen worden. De brutomarge is klein, maar positief, en zorgt voor een benodigde extra inkomststroom aan de KNZB. De realisatie van de begrote omzet blijft achter door hevige concurrentie en beperkt badwatercapaciteit.

Q De vraag gaat over STWZ. De stichting wordt hopelijk nog in 2024 geliquideerd en het liquidatieverlies in 2024 genomen kan worden. Er wordt nergens gesproken over hoe hoog dat verlies minimaal en maximaal kan zijn. Te meer als het liquidatieverlies in 2025 genomen moet worden.

A De activiteiten en exploitatie wordt in 2024 beëindigd. Het verwachte verlies is nu berekend op 67K. Alle baten en lasten die nog in 2025 verwacht worden, zijn hierin meegenomen en worden in 2024 voorzien. Dit verlies kan gecompenseerd worden met een onvoorziene bate waardoor de verwachting is dat er geen materieel verlies zal optreden bij de uiteindelijke liquidatie in 2025.

Q In de begroting naar 2025 is uitgegaan van geen ledengroei. Ik vind dat moeilijk te verkroppen. In het bedrijfsleven is geen groei, achteruitgang. Juist alle pijlen zouden er in 2025 op gericht moeten zijn om de verenigingen te ondersteunen op het behalen van ledengroei. Dat mis ik nu in de begroting, zeker in combinatie met andere posten. Hoe heeft de KNZB dit in de praktijk dan voor ogen?

A Gezien de trend van de laatste jaren (niet alleen bij onze bond) is het al een uitdaging om het ledenaantal stabiel te houden. Dat is de reden dat er in dit opzicht wat conservatief is begroot. Dat neemt niet weg dat onze activiteiten – naast de kerntaken – zich richten op de groei van nieuwe leden en het behoud van bestaande leden. Dat komt ook terug in de acties uit onze speerpunten. Een greep uit de voorgenomen acties:

- In 2025 is het de ambitie om (kostenneutraal!) een nationale zwemdag te organiseren. Uiteraard voor onze verenigingen en hun leden, maar ook voor alle zwemfans en ongebonden sporters die op deze manier worden geïnspireerd en kennis kunnen maken met ons mooie aanbod.
- We voeren verdere aanpassingen door in het competitieaanbod voor onze jongste jeugd zodat zij meer plezier halen uit het sporten en langer verbonden blijven aan onze verenigingen.
- We actualiseren het Sterrenplan dat verenigingen kunnen inzetten als laagdrempelige eerste kennismaking met onze sporttakken.
- We onderzoeken of we als KNZB een rol kunnen en willen spelen in het landschap binnen het zwemonderwijs en de zwemdiploma's.
- We willen een mastersvisie ontwikkelen om extra aanbod voor deze doelgroep te organiseren.
- We willen nauwer betrokken raken bij de succesvolle swimchallenges.
- We willen het contributiemodel moderniseren.
- We ontwikkelen ons opleidingshuis verder door zodat er meer, beter en laagdrempeliger opleidingen gevolgd kunnen worden. Dit draagt bij bekwaam kader dat zorgt voor meer sportplezier.
- We werken net als in 2024 samen met de Reddingsbrigade en de Nederlandse Onderwatersportbond om lokaal aanbod te realiseren om kinderen te laten blijven zwemmen na de zwemles, het liefst met een doorstroom naar de verenigingen.

Q In de begroting laat een stijging van de sponsorbijdragen van € 330.000 zien. Hoe kan de sponsorbijdrage onderbouwd worden van € 1.359.000? Vaak lopen contracten na de OS af. Is dit niet een zeer ambitieus doel?

A De begrote sponsorinkomsten betreffen een reële verwachting van de bijdragen o.b.v. bestaande contractuele toezeggingen en een deel ambitie. Het merendeel van sponsorinkomsten is gelabeld aan Topsport activiteiten. Zoals tijdens het vragenuur is uitgesproken, is het beleid dat als sponsorinkomsten niet gerealiseerd worden, topsportactiviteiten geen budget hebben voor bepaalde activiteiten. De KNZB loopt in die zin dus geen risico, maar zal dan de sportieve ambities moeten bijstellen.

Q De lonen worden geïndexeerd echter blijven wel gelijk (ongeveer) met de prognose 2024. Hoe kan je dit onderbouwen? Welke mensen gaan er dan uit bij het bureau en worden niet ingevuld?

Q De post "personeel" kan ik niet goed rijmen. Ten opzichte van het werkelijk bedrag in 2023 € 2.874.790, is het bedrag aan "personeel" begroot in 2025 op € 3.196.000. De KNZB gaat meer met vrijwilligers doen, betaalde krachten worden minder bij de KNZB en de stijging van de lonen bedraagt in een jaar tijd maar liefst 10%. Dat kan niet alleen de cao-verhoging zijn die hierin is opgenomen. Hoe zit dat verder in elkaar?

A Voornoemde vragen worden gecombineerd beantwoordt, ongeacht mogelijke tegenstrijdigheden in de vraagstelling. De CAO Sport 2024-2025 trekt een significante wissel op de personeelsbegroting. Hier heeft de KNZB zelf geen invloed op. Wij dienen dit te volgen. Jaren waren er geen loonstijgingen in onze sector. Nu wordt dit zoals in zoveel sectoren gecompenseerd. Door indexaties van loonontwikkelingen en verhogingen van eindejaarsuitkeringen stijgt de post "personeel" in 2024 en 2025 met respectievelijk 7% en 8%.

Een vergelijk van 2025 (begroting) met 2023 (werkelijk) behelst twee jaren, wat zou betekenen dat de post "personeel" bij gelijkblijvende formatie met ongeveer 15% zou toenemen. De stijging is dus wel degelijk toe te schrijven aan de cao-verhoging. Door bewuste keuzes te maken in het wel/niet vervangen van vertrekkende mensen, al dan niet in het licht van de doorgevoerde bezuinigingen in 2024 en versoering van de dienstverlening, blijft de relatieve toename van de post "personeel" beperkt tot 11% (op basis van voornoemde cijfers en jarenvergelijk).

Wat we hiermee willen uitdrukken is dat de KNZB de loonkostenstijging zelf absorbeert en niet automatisch 'doorlegt' met een aanvullende contributieverhoging bij haar leden. De KNZB is een projectorganisatie. Daar waar in het verleden voor bepaalde projecten externe krachten werden ingehuurd, worden de werkzaamheden nu zoveel mogelijk door vaste krachten uitgevoerd. Dit betekent dat er dus duidelijke keuzes worden gemaakt in welke werkzaamheden niet meer worden verricht. Volgens de doorgevoerde bezuinigingen in 2024 betekent dit een versoering van de dienstverlening aan de leden zoals al in de ALV van juni is gecommuniceerd.

Q Hoe ziet de maatwerkfinanciering van het NOC*NSF eruit voor 2025 – 2028. Ik meen mij te herinneren dat de KNZB de afgelopen jaren “onder curatele” heeft gestaan van Het NOC*NSF in verband met financiële uitgaven “van de toekomst”. Ik mis hierin de onderbouwing in de begroting van 2024.

A Zoals uitgesproken, zal een negatieve bijstelling van de opgenomen bedragen in begroting bij definitieve toekenning door NOC*NSF gevolgen hebben voor de omvang van het activiteitenprogramma bij Topsport. Immers de bijdrage van de KNZB aan Topsportactiviteiten is een vast bedrag (zoals in de afgelopen 2 jaar al is bepaald). Overigens heeft de bond niet onder ‘verscherpt toezicht’ van NOC*NSF gelegen. NOC*NSF heeft actiever meegedacht.

Q De begroting 2024 die nu voorligt (3e kolom) wijkt significant af van de begroting in het definitieve financieel jaarverslag 2023. Hoe kan dit verklaard worden?

A Dit heeft te maken met de uiteindelijk vastgestelde begroting in ALV van juni, waarbij maar een gedeeltelijke aanvullende contributieverhoging mocht worden doorgevoerd (6%) ten opzichte van de initieel begrote verhoging van 13%.

Q Ik mis de relatie van de begroting 2025 met de doelen die in het strategisch meerjarenplan zijn opgenomen. Met name de punten “verenigingen versterken en het binden van zwemmers”. Te meer omdat er een oproep werd gedaan in het financieel vragen uurtje door de penningmeester om de ideeën die de verenigingen hebben te delen met het bestuur. De penningmeester gaf aan dat zij, het bestuur en directie van de KNZB, het zelf niet weten. Dit geeft (versterkt) het gevoel dat de KNZB een stuurloos schip is. Hoe kan dit verduidelijkt worden naar de leden/verenigingen? Wat doet het bureau met de inleggelden om de verenigingen sterker te maken, te helpen met ledengroei en het verder binden van de zwemmers. Waar is de relatie tussen de begroting en deze plannen?

A Zie eerdere Q&A. Enige nuancering in de vraagstelling is op zijn plaats, immers er is aangegeven dat het bedenken van goede initiatieven lastig is en iets is wat bestuur, bureau, werkorganisatie niet alleen kan doen. Daarbij de oproep aan alle leden om mee te denken en te komen met goede ideeën.

Bij een aantal vragen hierboven is al een aantal acties benoemd die bijdragen aan het binden van zwemmers en het versterken van de community. Voor het versterken van de verenigingen staan wij voor sporttechnische vragen dagelijks in contact met onze leden. Voor sporttak overstijgende vragen richten wij in samenwerking met decentrale partijen (gemeenten en provincies) lokaal en provinciaal relatiebeheer in. Wij zien het als onze taak om een betere wegwijzer te worden in dit verenigingsondersteuningslandschap zodat verenigingen duidelijk weten voor welke vraag ze bij welk loket terecht kunnen. De provinciale accountmanagers staan proactief en reactief in contact met de zwemverenigingen voor hulp bij vragen om een toekomstbestendige vereniging te worden en blijven. Ook sluiten wij aan bij de Verenigingsmonitor van NOC*NSF.

Q In het audit-commissie-verslag staat dat het plan is om een groei van 10% meer leden nog uitgewerkt moet worden in businessmodellen. Dat geeft niet veel vertrouwen als dat nu nog moet gebeuren. Al jaren is dit het belangrijkste onderwerp waar verenigingen mee te kampen hebben. Hoe denkt het bestuur/directie hier dan vorm aan te geven?

A De acties die in 2025 worden uitgevoerd om 10% groei van het aantal verbonden zwemmers te bewerkstelligen is wel degelijk uitgewerkt, zie hiervoor pagina 5 van het Strategisch meerjarenplan 2025-2028. Hierin staat vermeldt dat de volgende zaken in 2025 worden uitgevoerd om de actiedoelen te halen:

- Moderniseren contributiemodel
- Swimchallenges werken als leadgenerator voor KNZB (producten)
- We introduceren één nieuw product d.m.v. een pilot
- We hebben tenminste 1x per jaar (online) contact met onze verenigingsleden om met hen naar mogelijkheden tot ledenwerving te kijken.

Voor al deze acties ligt er een plan en geldt dat hier in 2025 aan wordt gewerkt om het genoemde doel te bereiken. Neem als voorbeeld het moderniseren van het contributiemodel: op dit moment is niet inzichtelijk hoe dat nieuwe model er uit gaat zien, daar wordt komend jaar immers aan gewerkt en geeft in de loop van het jaar inzicht in een werkbaar model dat concrete waarde heeft voor alle zwemmers.

Nieuwegein, 29 november 2024