



Ledenberaad

15 november 2023

Agenda



1. Opening, door voorzitter Hayke Veldman
2. Uitgangspunten strategie
3. Uitgangspunten jaarplan & begroting 2024
4. Discussie/ vragenronde jaarplan en begroting 2024
5. Relatiemodel
6. Sluiting

Uitgangspunten strategie



Uitgangspunten

Het vastgestelde Strategisch Plan '20- '24 is en blijft inhoudelijk het uitgangspunt

De 410 aangesloten verenigingen en hun leden vormen de basis van de dienstverlening van de KNZB

Daarnaast werken we, samen met onze verenigingen, aan het verleiden van de 'ongebonden' dan wel een grotere binding met de zwemmer. De inzet is om hen (vaker) deel te laten nemen aan zwem-activiteiten en hen door te leiden naar de vereniging

Uitgangspunten Jaarplan



Doelen

Het aantal leden bij verenigingen groeit met 3%-5% per jaar

1 miljoen zwemmers die in 2030 zowel incidenteel als structureel deelnemen aan activiteiten van de KNZB en de bij haar aangesloten verenigingen

Meten Klanttevredenheid t.a.v. de dienstverlening van de KNZB werkorganisatie

Een betrokken werkorganisatie waarin vrijwilligers en betaalde krachten effectief samenwerken om de leden te ondersteunen

Financieel gezonde exploitatie met een minimale continuïteitsreserve van 1,5 mln.

3% groei van de baten

Topsport disciplines presteren in mondiale top 10

Uitgangspunten Jaarplan



Wat gaan we in '24 doen?

1)

Prioriteit bij de directe ondersteuning van de verenigingen

- Lokaal samen met de verenigingen en gemeenten meer professionele krachten inzetten die de verenigingen kunnen ondersteunen en ontzorgen. Het komende jaar willen we deze professionals bij 15 zwemverenigingen actief hebben. Dit moet resulteren in een ledengroei bij deze verenigingen van 3%-5% per jaar.
- Verenigingen via een toolkit, handvatten geven om ongebonden zwemmers/nieuwe leden te verwelkomen en te verbinden met bestaand en nieuw aanbod en nieuwe lidmaatschapsvormen.

Hoe bereiken we doelen?

Ad 1.

Inzet van tenminste 15 professionals: Op tenminste 15 locaties in het land samen met de verenigingen onderzoeken of mede gefinancierd door de lokale gemeente(n) en met budget uit het sportakkoord en/of door middel van sportconsulenten hoe een professional kan worden gerealiseerd.

Verder ontwikkelen we een toolkit die verenigingen handvatten geeft hoe nieuwe leden te werven en te binden. Daarbij maken we gebruik van best practices van verenigingen die hun ledenaantal weten te laten groeien. In de toolkit zitten voorbeelden van nieuw zwemaanbod zoals het waterfestijn of beach waterpolo om nieuwe zwemmers naar de vereniging te trekken. Daarnaast is er in de toolkit aandacht voor bindingsmodellen zoals het model van de strippenkaart of het tijdelijk lidmaatschap. Deze toolkit gaat in kwartaal 1 de pilotfase in om daarna uitgerold te worden bij alle verenigingen die hier gebruik van wensen te maken.

Uitgangspunten Jaarplan



Wat gaan we in '24 doen?

Hoe bereiken we doelen?

2)

Ontwikkelen en implementeren van verschillende vormen van (nieuwe) dienstverlening die samen kunnen uitgroeien tot een flexibel model, verbindend voor onze huidige leden en wervend voor de ongebonden zwemmers en andere potentiële doelgroepen.

- Nieuw zwemaanbod dat ervoor zorgt dat ongebonden zwemmers laagdrempelig kennis kunnen maken met de zwemsport en verleid worden om lid te worden.
- Nieuw, flexibel zwemaanbod dat gericht is op het behoud van leden.
- Nieuwe lidmaatschapsconstructies teneinde de ongebonden zwemmer tijdelijk of structureel aan de vereniging te kunnen binden

Ad 2.

De KNZB bouwt stap voor stap aan een nieuw toekomstbestendig dienstverleningsmodel wat leden de mogelijkheid geeft om naast het traditionele lidmaatschap, zwemmers ook op andere wijze (tijdelijk) aan de vereniging te binden. In kwartaal 4 van 2023 presenteren we de contouren van dit model en een Plan van Aanpak dat moet leiden tot stapsgewijze implementatie vanaf 2024.

Uitgangspunten Jaarplan



Wat gaan we in '24 doen?

Hoe bereiken we doelen?

3)

Een nieuw opleidingshuis te ontwikkelen samen met de belangrijkste stakeholders in zwemmend opleidingsland. Hiervoor in samenwerking met het lectoraat sport van Hogeschool Windesheim het pedagogisch sportklimaat en de onderliggende visie te implementeren in de sportdisciplines en in de opleidingsstructuur.

Ad 3.

We inventariseren het huidige opleidingslandschap en bouwen samen met de huidige opleidingsaanbieders een nieuw opleidingshuis. In het opleidingshuis voeren we de nieuwste inzichten uit de pedagogische visie door in de cursussen op niveau 2 en 3. Ook ontwikkelen we een sport-generieke opleiding voor niveau 2 die we implementeren bij 40% van de verenigingen.

Uitgangspunten Jaarplan



Wat gaan we in '24 doen?

Hoe bereiken we doelen?

4)

Presteren op de Olympische en Paralympische Spelen

- Uitvoering te geven aan de trainingsprogramma's zoals die zijn opgesteld.
- Sporters optimaal te begeleiden op hun route naar Parijs.
- Deel te nemen aan de wedstrijden die leiden tot kwalificatie.
- Te investeren in talentontwikkeling onder andere kennis & ervaring van oud topsporters over te dragen op de nieuwe lichten.

Ad 4.

Naast het uitvoeren van de topsportprogramma's, intensiveren we de begeleiding van onze talenten. De begeleiding op onder andere het mentale vlak door een oud topzwemster is al een mooi voorbeeld van de beoogde kennisoverdracht en het delen van ervaring richting talenten. Hierop bouwen we voort.

Uitgangspunten Jaarplan



Wat gaan we in '24 doen?

Hoe bereiken we doelen?

5)

Ontwikkelen en introduceren van “de zwempas” die leidt tot:

- Inzicht in de instroom van zwemles kinderen en hen door te geleiden naar verenigingen.
- Samenwerking met NRZ en zwemlesaanbieders.
- Zwemleskinderen en ongebonden zwemmers te verleiden vaker te gaan zwemmen en aan te sluiten bij een vereniging.

Ad 5.

In 2 onderzoeken en ontwikkelen we samen met NRZ en zwemlesaanbieders een “zwempas” die ertoe moet leiden dat we (zwemles)kinderen en hun ouders/verzorgers in beeld krijgen en kunnen gaan bedienen. Via “de zwempas” voor leeszweimmers, willen we de kinderen en hun ouders informeren over zwemactiviteiten in de omgeving en het aanbod van verenigingen. Dit logischerwijs met als doel leeszweimmers na het behaalde diploma te binden aan de zwemsport.

Uitgangspunten Jaarplan



Wat zijn de uitdaging(en)?

Nieuwe CAO Sport

Gebrek aan ruimte voor
investeringen

Mogelijke aanpassing
landelijk Sportbeleid

Forse prijsstijgingen

Stijging meldingen
ongewenst gedrag

Uitgangspunten Begroting



- Voortborduren op de gelegde basis in 2023
 - Verenigingsondersteuning ledenbehoud en –werving
 - Versterken vereniging met toolkits
 - Doorontwikkeling KNZB op systemen en processen (website)
 - Doorontwikkelen van 1 werkorganisatie
 - Gedifferentieerde sponsorproposities met ambitie
- Meer focus o.b.v. strategie met -1,39FTE
- Nieuwe CAO met behoorlijke loonkostenimpact
- (Blijvende vaste) eigen bijdrage KNZB aan Topsport
- Post onvoorzien
- Tarievenlijst contributie (incl. prijsindexatie + CAO prognose)

Begroting 2024



KNZB

(bedragen in euro's)

	Begroting 2024	Begroting 2023	Realisatie 2022	Realisatie 2021	Realisatie 2020
Totaal Baten	13.558.299	11.733.270	12.511.410	13.015.419	11.747.851
Totaal Lasten	13.648.299	12.045.230	12.849.159	12.664.998	11.419.055
Resultaat	-90.000	-311.960	-337.749	350.421	328.796

Discussie/ vragenronde?

Waterpolo



Wedstrijdzwemmen



Schoonspringen



Masters



Synchronzwemmen



Para-zwemmen



Water basketbal



Status en vervolg van het relatiemodel

November 2023

Wat houdt het relatiemodel in?



Antwoord op de vragen:

1. Welke doelgroepen bedienen?
2. Welke producten/diensten aanbieden?
3. Via welke bindingsvorm/tarief?

Waarom een nieuw relatiemodel?



Ontwikkelingen:

- Toenemend aantal ongebonden zwemmers
- Traditioneel aanbod & lidmaatschap niet langer altijd passend
- Toenemende behoefte aan flexibel aanbod/bindingsvormen
- Sporters gedragen zich steeds meer als consument

Gevolg:

- Dalende ledenaantallen
- Grotere verschillen binnen wedstrijden en/of grotere reisafstanden
- Verenigingen onder druk (ledenaantal, vrijwilligers, inkomsten)

Doel van een nieuw relatie­model



- Huidige leden behouden
- Nieuwe kansrijke doel­groepen binden aan zwemsport
- Met producten die passen bij de behoefte(n) van de verschillende zwemmers
- Via een bindingsvorm die past bij het product en de zwemmer
- Meer mensen aan de zwemsport te binden en aanbieders versterken

Diverse analyses vanaf 2018 uitgevoerd



- Marktonderzoek
- Trendanalyse
- Werksessies met diverse stakeholders
- Klankbordgroepen
- Rekenmodellen

Belangrijkste uitkomst van de analyses



Drie belangrijke te beantwoorden vragen in de herijking

Veel kansen voor de Zwemsport!!!

1

Hoe zien onze product-markt combinaties eruit? Nu en in de toekomst.

- Welke concrete toegevoegde waarde bieden we aan wie?
- Wat is er aanvullend nodig (per doelgroep)?
- Hoe vullen we dat in?

2

Hoe ziet het gehele financiële relatiemodel eruit?

- Concrete financiële invulling drie puzzelstukken
- Startvergunningen
- Totale business case

3

Wat is er nodig om het relatiemodel te implementeren?

- Statuten en reglementen
- Communicatieplan relaties
- Transitiefase of niet?

Hoe aan de slag met het relatiemodel (1)?



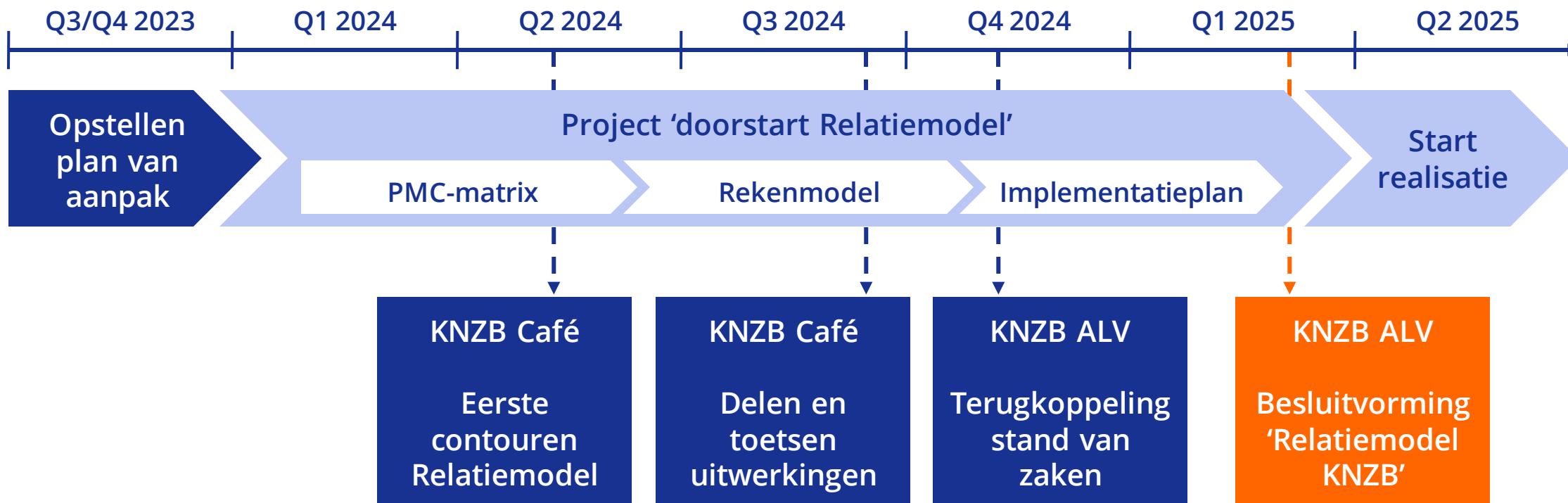
- Incrementeel nieuw aanbod implementeren
 - Nieuw concept/PMC ontwikkelen
 - Bindingsvorm/tarief bepalen
 - Pilot draaien
 - Evalueren
 - Bijstellen
 - Uitrol
- Daarbij vooral gebruik maken van “new practices” in het land

Hoe aan de slag met het relatiemodel (2)?



- Nieuwe PMC kunnen ook leiden tot herijking van:
 - Contributiestructuur (model & tarief)
 - Model van de startvergunningen
- Dit vergt financiële doorrekening
 - Wat is het effect voor aangesloten verenigingen/leden/bond
- En vergt (mogelijk) aanpassing statuut & reglement

Vervolgproces 2024 & 2025



New practices

Vragen? - Sluiting

Waterpolo



Wedstrijdzwemmen



Schoonspringen



Masters



Synchronzwemmen



Para-zwemmen



Water basketbal

