

# Stand van zaken uitvoering Project Verenigingsontwikkeling 2019+

Van: Marthijn van der Wal, projectleider

Aan: Verenigingen in het kader van het rondje van het Hoofbestuur

Datum: 13 augustus 2019

## Inleiding

Kort na de Bondsraad van november 2018 zijn we gestart met het uitvoeren van het projectplan Verenigingsontwikkeling 2019+.

In mei 2019 hebben we een overzicht van de acties naar de Bondsraad gestuurd. Hieronder vindt u een samenvatting van dit overzicht.

Sinds dit overzicht van mei hebben we ons vooral gericht op intakegesprekken met de verenigingen.

- Eind juni hebben we hierover een mailing gestuurd naar alle verenigingen, zie <https://app.inboxify.nl/view-online/594F3171773141754B63513D/616F526C444B326C4C45513D/6D38575633335331757A4D67582F32382B62594575513D3D>
- Inmiddels hebben we met 2 verenigingen een intakegesprek gevoerd. Aanvullend staan er afspraken met nog 7 verenigingen gepland en zijn we nog een paar gesprekken aan het plannen.

## Samenvatting uitvoering Verenigingsontwikkeling 2019+

In het projectplan is sprake van de volgende stappen (samenvatting), in cursief de huidige status (9 mei 2019).

In de uitvoering is, door voortschrijdend inzicht, afgeweken van het oorspronkelijke stappenplan. In hoofdlijnen wordt dit stappenplan wel gevolgd.

Waar nodig wordt verwezen naar verdere informatie in de bijlagen. In de bijlagen geven we ook aanvullende informatie over communicatie en de rol van de afdelingen.

### Stap 0. Opstellen projectplan

*Status: Deze stap is kort na de Bondsraad afgerond. Op basis van de bespreking en voorwaardelijke goedkeuring door de Bondsraad is het projectplan aangepast en op 7 december verspreid naar de Bondsraadsleden en de afdelingsbesturen, via de Maandinfo.*

### Stap 1. Database informatie verenigingen en overige netwerkcontacten

*Status: Uitgevoerd, maar in aangepaste versie, zie Bijlage 1.*

### Stap 2. Nulmeting (SWOT-analyse van de vereniging, inclusief cijfermatige gegevens uit NAS)

*Status: Basisinformatie is verzameld via een korte monitor en geanalyseerd, verdiepingsslag volgt voor een selectie van de verenigingen (we willen geen aandacht besteden aan het verzamelen van informatie)*

die we niet gebruiken, en hebben daarom gekozen om met een beperkt aantal verenigingen de verdieping in te gaan). Zie bijlage 2.

Stap 3. Verbinden vraag en aanbod (producten en diensten), hierbij ook kijken naar wat (nog) niet ontwikkeld is

*Status: Tijdens het verzamelen van informatie uit de korte monitor zijn doelgroepgerichte acties uitgezet. Hierdoor kunnen we snel inspringen op informatie die door verenigingen verstrekt is en hopen we meer vragen van verenigingen te krijgen waarop we snel zullen reageren.*

Stap 4 en verder: Uitvoering verenigingsontwikkeling

Het ontwikkeltraject met de vereniging aangaan. Per vereniging wordt een plan van aanpak opgesteld waarin heldere doelstellingen en een taakverdeling wordt beschreven.

In 2019 gaan we aan de slag met 10 verenigingen. Gewerkt wordt vanuit het basismodel:

Visie -> beleid -> organisatiestructuur en kader -> actieplannen -> uitvoering.

*Status: Een intake vragenlijst is gemaakt. Ca. 40 vragen waarop de antwoorden ons een goed beeld moet gaan geven over de ambities, doelstellingen, kwaliteit en (on)mogelijkheden van de vereniging, Vanuit de verdiepingsslag die we in april en mei gemaakt hebben zijn tot we een eerste long-list gekomen. Momenteel zijn we bezig om nog voor de zomervakantie afspraken te plannen met 3 verenigingen. Hier pilotten we onze intake vragenlijst. Na finetuning gaan we kort na de zomervakantie in gesprek met nog een aantal verenigingen.*

*Intentie is om in de zomerperiode 3 verenigingen gevonden te hebben waarmee we het ontwikkeltraject ingaan: een plan van aanpak maken, waarvan de uitvoering in september start. Aanvullend maken we in het najaar afspraken met nog 7 verenigingen zodat ook hier uiterlijk in januari 2020 gestart kan worden.*

### **Bijlage 1. Korte verenigingsmonitor en database**

Marthijn van der Wal en Ineke de Graaf hebben in december een korte verenigingsmonitor verstuurd.

Hier is door 369 (van de 525) verenigingen op gereageerd.

In deze monitor is onder andere gevraagd of verenigingen specifiek beleid hebben op een aantal doelgroepen of concrete belangstelling hebben om met deze doelgroepen te starten.

Het gaat hierbij om de volgende doelgroepen:

- Basisschooljeugd (tot 12 jaar)
- Oudere jeugd (12-18 jaar)
- MBO/HBO/WO (18-25 jaar)
- Ouderen
- Paratafeltennis
- Bedrijven

Hierdoor hebben we een beter beeld gekregen van de basis van een merendeel van onze verenigingen.

We hebben de informatie uit de monitor aangevuld met informatie uit NAS en nu een groot Excel-bestand. Dit is in plaats van de beoogde database. We hopen op het gebied van de database later tot een professionele versie te kunnen komen. De informatie die wij nu verzamelen is zodanig dat deze straks eenvoudig opgenomen kan worden in een professionele database.

De informatie uit deze monitor is inmiddels gedeeld op het gebied van doelgroepen met de betreffende functionarissen binnen de NTTB. Ook op afdelingsniveau hebben we de informatie gedeeld met de afdelingsbesturen en afdelingsondersteuners.

De monitor levert interessante statistieken op. Deze zijn ook verspreid.

Een belangrijke aanpassing in de uitvoering is de keuze om niet eerst een database te ontwikkelen.

In plaats daarvan hebben we de resultaten uit de monitor verzameld in een Excel-bestand. Dit is voor een deel veel handmatig werk geweest, onder meer omdat sommige verenigingen de monitor dubbel hadden ingevuld en omdat verenigingsnamen niet uniek zijn.

Aan dit Excel document hebben we aanvullende informatie toegevoegd, waaronder het verenigingsnummer en ledenaantallen per 1 januari 2019. We hebben een vrijwilliger bereid gevonden om hier een grote rol in te spelen. De koppeling met het (unieke) verenigingsnummer maakt het mogelijk om nieuwe informatie op te nemen in dit bestand. Dit betreft onder andere informatie uit NAS.

Parallel aan dit Excel bestand hebben we een map op de IJ-schijf gemaakt waarin we per vereniging losse informatie kunnen toevoegen.

Op de achtergrond zijn we op zoek naar een opzet van een database die past bij ons project. Hiervoor kijken we zeker ook naar bestaande systemen bij NOC\*NSF en collega-bonden.

## **Bijlage 2. SWOT-analyse**

### *Segmentering*

Via de monitor hebben we basisinformatie in kaart van de verenigingen die gereageerd hebben.

Voor een groot deel van de verenigingen levert deze basisinformatie ons voldoende inzicht. Voor de overige verenigingen en om tot een selectie van ontwikkelverenigingen te komen gaan we een verdiepingsslag maken. Belangrijk onderdeel hierbij is om de daadwerkelijke veranderkracht van de vereniging in kaart te brengen (hoe reëel zijn hun ambitie en vooral ook potentie?, zijn ze bereid om met nieuwe vrijwilligers aan de slag te gaan?, wat is de vraag achter de vraag?)

We zijn bezig met het formuleren van 4 segmenten: segment 1 (verenigingen met zeer beperkte / geen mogelijkheden en potentie) tot en met 4 ( de hoogvliegers). Bij elk segment hoort een beschrijving van de kwaliteit van de vereniging en het serviceniveau dat wij willen bieden. Bij verenigingen in segment 1 zullen we vragen beantwoorden, maar niet investeren in tijd en/of geld. Met name bij segmenten 3 en 4 gaan we veel service bieden.

Op basis van de ingevulde informatie in combinatie met gegevens uit de ledenadministratie hebben we de verdeling over de segmenten al ingevuld. Dit is en blijft interne informatie, onder meer omdat we het segment als een richtlijn beschouwen en het niet mogelijk is om het segment objectief in te schatten. Als we contact hebben met verenigingen kan het segment aangepast worden op basis van onze informatie. In het Excel bestand is ook een kolom waarin we aangeven of een vereniging (relatief) veel grijze leden heeft of potentieel grijs is. Bij verenigingen waar dit het geval is zullen we hierop doorvragen en aangeven dat er een koppeling is tussen onze inzet (tijd en geld) en de bereidheid van de vereniging om hun leden alsnog aan te melden (niet alleen de lusten, ook de lasten).

### *Persoonlijk contact*

Een belangrijke vraag in de monitor was de vraag "Is persoonlijk contact met de NTTB gewenst?" Hierop is door 98 verenigingen met 'Ja' gereageerd. Deze verenigingen zijn aangeschreven voor een verdieping: wilt u hulp bij speciale onderwerpen?, wilt u contact via e-mail, via telefoon, via een clusterbijeenkomst of via een persoonlijk bezoek?

We hebben een intakelijst opgesteld die we gebruiken om de verdieping in te gaan bij die verenigingen die mogelijk potentie hebben voor verdere samenwerking. Voor het opstellen van de vragen maken we o.a. gebruik van een NOC\*NSF monitor. Bij de eerste gesprekken werken we nog niet digitaal, dit om te kijken of de vragenlijsten geschikt zijn voor het voeren van de gesprekken of dat er nog verbeteringen gewenst zijn. Na deze testfase bouwen we de vragenlijst digitaal (waarschijnlijk survey monkey) zodat meerdere collega's de beschikking hebben over deze intake vragenlijst. Al deze data gaat ons in de toekomst verrijken.

Het is de bedoeling dat Marthijn de meeste gesprekken gaat voeren. Ook onze collega's en de belangrijkste landelijke kaderleden kunnen bij bezoek aan verenigingen deze intake lijst (meestal de korte

versie) gebruiken. Hiervoor gaan we vooraf een instructie geven. De resultaten van deze intakes verzamelen we in de Excel file en/of in de verenigingsmap.

Op basis hiervan gaan we 10 verenigingen 'selecteren' en met hen een concreet plan van aanpak opstellen.

Het streven is om kort na de zomer met 3 verenigingen een plan te maken voor een plan van aanpak.

Dan volgen aanvullend nog 7 verenigingen, waar het plan van aanpak voor 1 januari 2020 afgestemd is, zodat hier ook uiterlijk januari 2020 gestart wordt.

### **Bijlage 3. Communicatie**

De Bondsraad heeft er bij de goedkeuring van het projectplan Verenigingsontwikkeling 2019+ voor gekozen om de uitvoering van dit projectplan niet bij de afdelingen neer te leggen. De ervaring leert dat de meeste afdelingen druk bezig zijn met de uitvoering van het eigen afdelingsactiviteitenplan en geen of maar beperkt capaciteit hebben voor extra werkzaamheden. Daar waar de afdeling aangeeft een rol te willen en kunnen spelen, worden hierover in overleg afspraken gemaakt.

Via de Maandinfo en door aparte informatieve mails vooraf (bijvoorbeeld over het uitzetten van de monitor en over het benaderen van verenigingen op basis van de door hen aangegeven belangstelling voor specifieke doelgroepen) hebben we de afdelingsbesturen op regelmatige basis geïnformeerd. Als we wat intensiever contact hebben met verenigingen of ongebonden organisaties uit de afdelingen sturen we voortaan een korte mail naar de betreffende AB-secretaris met in de kopie de afdelingsondersteuner. Hierover hebben we de afdelingen in april geïnformeerd. Andersom stellen we het op prijs als afdelingen ons informeren als ze wat intensiever contact hebben met een vereniging of op het gebied van ongebonden sportaanbod.

Hoofdbestuursleden Koen en Peter hebben in februari een schriftelijke update ontvangen en deze op 3 maart besproken met Marthijn en Ineke.

### **Bijlage 4. Acties en accenten vanaf mei**

- Verder uitwerken segmentering en serviceniveau per segment
- Opzetten format /digitale vragenlijst voor intakegesprekken en instructie voor mensen die vanuit de Tafeltennisbond verenigingen bezoeken.  
Dankzij toekenning van de SOS-subsidie hebben we een extra boost in het versterken van ons eigen kader in de begeleiding van de veranderprocessen. Najaar 2019 zal daarom ook aandacht zijn voor het opleiden van kaderleden die contact hebben met verenigingen, zodat deze mensen (nog) beter in gesprek kunnen gaan met verenigingen en hiervan een terugkoppeling kunnen geven.
- Uitvoeren intakegesprekken.
- Selecteren ontwikkelverenigingen en opstellen overeenkomst (maken van concrete afspraken, plan van aanpak, contractueel vastleggen).
- Opstart traject middels een kick-off per ontwikkelvereniging.