



Projectplan

Verenigingsontwikkeling 2019+

Datum: 25 oktober 2018
Projectleider: Marthijn van der Wal
Kostenplaats: N.N. (diversen, nog geen aparte, voor een groot deel sportparticipatie)

Projectbeschrijving

De tafeltennisser staat centraal binnen de Tafeltennisbond. Iedereen die het leuk vindt moet kunnen tafeltennissen.

De vereniging speelt een zeer belangrijke rol in het sportaanbod voor de tafeltennisser. Goed georganiseerde verenigingen laten steeds weer zien hoe leuk onze sport is en dat iedereen zich in de vereniging kan vermaken én ontwikkelen. De verenigingen zijn een toegevoegde waarde voor hun leden. Ze zijn relevant! De Tafeltennisbond moet verenigingen die zich willen en kunnen ontwikkelen helpen relevant te zijn.

De Tafeltennisbond

- heeft en houdt de regie,
- creëert de voorwaarden om maatwerk te kunnen leveren en levert zelf ook maatwerk,
- bouwt het relatienetwerk op en benut dit om clubs te kunnen helpen zich te ontwikkelen,
- is relevant voor haar leden,
-

Verenigingsontwikkeling kent de volgende uitgangspunten:

- De Tafeltennisbond bouwt een relatie op met de vereniging. In de praktijk: een vast persoon heeft regelmatig contact met de club. Zo is de Tafeltennisbond daadwerkelijk zichtbaar voor leden.
- De Tafeltennisbond maakt een selectie van de verenigingen. Per vereniging wordt een plan van aanpak opgesteld.
- De geselecteerde vereniging heeft voldoende potentie en ambitie om aan te sluiten.
- De Tafeltennisbond zet de juiste mensen bij elkaar op de juiste plaats.
- De Tafeltennisbond heeft de regierol.

Ontwikkeling eindigt niet. Als een doel bereikt is, kijken we naar het structureel en duurzaam inbedden hiervan in de organisatie en tevens naar het volgende doel en de daarbij behorende stappen.

Verantwoordelijkheid

Projectleider:	Marthijn van der Wal
Verantwoordelijk HB-lid:	Koen Jacobs
Projectgroep	Ineke de Graaf, Marthijn van der Wal en Michiel de Korte

Aanvang project:	Najaar 2018
Afronding project:	31 december 2022

1. Aanleiding

1.1 **Situatieschets en probleemstelling**

Binnen de Tafeltennisbond staat de speler centraal. Deze speler is veelal lid van een tafeltennisvereniging. Veel verenigingen zijn intern gericht en beperken zich tot de dagelijkse gang van zaken. Hierdoor komen ze er niet aan toe om vooruit te kijken en een visie te ontwikkelen. We zien dat verenigingen die wel nadenken over een visie, zich wel ontwikkelen tot sterke en toonaangevende verenigingen.

Tafeltennis is gebaat bij sterke verenigingen. De Tafeltennisbond wil verenigingen helpen zich te ontwikkelen. De Tafeltennisbond neemt haar verantwoordelijkheid en voert daarom de regie in verenigingsontwikkeling.

De centrale vraag hierbij is: Hoe kan de NTTB relevant zijn voor de vereniging? Welke verenigingen willen met ons aan de slag? En met wie willen wij aan de slag? Delen we dezelfde visie, ambities en strategie?

Om de situatie goed in kaart is een SWOT-analyse van alle verenigingen van belang. Deze kan variëren van een eenvoudige online tool tot een uitgebreide schriftelijke analyse in een persoonlijk gesprek. Deze analyse kan worden uitgevoerd door externe partijen/bestaande tools, zoals provinciale sportraden, NOC*NSF of Besturen met een Visie. De NTTB neemt het initiatief.

Vanuit de resultaten van de SWOT-analyse kunnen in samenspraak met de vereniging acties geformuleerd worden en prioriteiten gesteld worden. De Tafeltennisbond kan hiervoor op laagdrempelige en efficiënte wijze interne en externe experts inzetten zodat we relevant kunnen zijn.

1.2 **Doelstelling van het project** [Laat alle onderdelen van SMART hierin terugkomen en geef weer wat de kosten zijn versus het verwachte rendement.]

We helpen de verenigingen zich te ontwikkelen zodat ze toekomstbestendig en levensvatbaar worden en blijven. Het aanbod van de vereniging zal moeten aansluiten bij de sporter (tafeltennissers én pingpongers) van de toekomst en de maatschappelijke ontwikkelingen.

In het eerste jaar (2019) gaan we starten met 10 verenigingstrajecten. Vanuit deze trajecten bouwen we ervaring en expertise op die we kunnen gebruiken om ook andere verenigingen te kunnen helpen zich te ontwikkelen.

1.3 **Relatie tot het meerjarenbeleidsplan (MJBP)**

In het MJBP staan veel ambities benoemd op het gebied van plezier en prestatie en van kwaliteit en innovatie. Diverse hiervan zijn van toepassing op verenigingen:

- sportaanbieder
- imago
- accommodatie en locatie
- evenementen (op verenigingsniveau)

1.4 **Projectafbakening** [wat behoort wel en wat behoort niet tot dit project]

Wel:

- sportparticipatie met doelgroepenbeleid
- opleidingen en communicatie/marketing op verenigingsniveau
- wedstrijdsport (nieuwe vormen, buiten het reguliere)
- sportaanbieder
- imago
- accommodatie en locatie

Niet:

- tafeltennis buiten de verenigingsaccommodatie
- topsport en wedstrijdsport (bestaande competitie en toernooien).

1.5 **Relatie met andere projecten en/of initiatieven**

- Kwaliteit en innovatie is onderdeel van het Meerjarenbeleidsplan. Dit projectplan richt zich op kwaliteitsverbetering op verenigingsniveau.

- Tafeltennismarkt zorgt voor een laagdrempelige toegang tot de producten die ontwikkeld zijn.
- Bij de uitvoering van verenigingsontwikkeling maken we gebruik van de resultaten van diverse projecten.

1.6 Randvoorwaarden

[Welke zaken moeten zijn gezekerd voordat dit project kan beginnen of een succes kan worden? Ook: wie is waarvoor verantwoordelijk?]

Het Hoofdbestuur heeft in januari 2018 de keuze gemaakt om de verenigingen te laten begeleiden door separate experts (verenigingsontwikkelaars).

Op het bondsbureau is een landelijke coördinator die de regie voert, waaronder onderhoud van de database en het in kaart brengen van expertise. Deze coördinator kan als een soort spelverdeler een rol spelen in het koppelen van de diverse partijen.

- Verenigingsontwikkeling door de Tafeltennisbond: eigen producten inzetten (zorgen voor zichtbaarheid en laagdrempelige toegankelijkheid), ondersteuning door verenigingsontwikkelaars.
- De Tafeltennisbond richt zich op verenigingen die voldoen aan hun verplichtingen (aankomen van alle verenigingsleden in NAS).
- Verenigingen ontwikkelen verenigingen: de Tafeltennisbond stimuleert, faciliteert en regisseert.
- Inzetten van het netwerk buiten tafeltennis (NOC*NSF, Academie voor Sportkader, lokale overheden, Rabobank).

2. Risicoanalyse

2.1 Inhoudelijke risico's

- Op basis van de SWOT-analyse moet een goede inschatting gemaakt worden van de visie, ambitie en potentie van verenigingen, zodat de juiste keuzes gemaakt worden.
- Prioritering nodig. Balans tussen inzet en verwacht rendement bewaken. Aandacht voor het "plukken van laaghangend fruit" zonder het grote geheel uit het oog te verliezen.
- De 'betere' vereniging heeft vaak goede extra contacten, bijvoorbeeld met de gemeente. Dit vereist een goede afstemming (wie doet wat?).

2.2 Financiële risico's [o.a. balans tussen kosten en verwacht rendement]

Het gaat voor een deel over uitvoering door bestaand personeel. Er moeten heldere keuzes gemaakt worden over de inzetbaarheid hiervan.

In de opstartfase is budget nodig voor het opzetten en uitvoeren van de SWOT-analyses en het opbouwen van de database. Dit leidt tot belangrijke kennis en inzichten om verenigingsontwikkeling uit te voeren en keuzes te maken. Er zal (nog) geen zichtbaar rendement zijn.

In de uitvoering is extra capaciteit (coördinatie en inzet interne en externe experts) nodig.

Het huidige NAS voldoet niet. Er is een sterke behoefte aan NAS 2.0 dat momenteel wordt ontwikkeld.

3. Projectorganisatie, inrichting en verantwoordelijkheden

3.1 Projectteam

Projectsponsor (verantwoordelijk HB-lid):	Koen Jacobs
Projectleider:	Marthijn van der Wal
Leden projectteam en korte beschrijving van hun rol	
Lid 1: Coördinator	
Lid 2:	

3.2 Projectfasering - kostenoverzicht en inzet personeel [bij grotere projecten]

Fases

Stap 0. Opstellen projectplan

Stap 1. Database informatie verenigingen en overige netwerkcontacten

- welke informatie?
- hoe ophalen?
- hoe opslaan?
- Database bouwen (najaar 2018, opzetten)
- Vullen database, zie stap 2 (voorjaar 2019)

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

Op basis van de verenigingsdatabase maken we een selectie van verenigingen waarmee we aan de slag willen. Deze verenigingen hebben voldoende ambitie en potentie om zich te ontwikkelen. Voor deze selectie hanteren we enkele criteria:

- Welke verenigingen willen met ons aan de slag en hebben de potentie om te ontwikkelen? Een proactieve houding en inzet van de vereniging om zich te ontwikkelen is van doorslaggevend belang.
- En met wie willen wij aan de slag? Streven we hetzelfde doel na?
- Waar gaan we ons op richten samen met de verenigingen? Welke producten en diensten zetten we voor welke verenigingen in?

Voor deze verenigingen maken we een SWOT analyse en vullen we de database verder aan. Aandacht voor communicatie!

In de SWOT-analyse komen onder andere de volgende elementen aan de orde:

- sportaanbieder (visie, missie, bestuur en kader)
- imago
- accommodatie en locatie
- evenementen en doelgroepen (op verenigingsniveau)
- lokaal beleid

Op elk moment, dus ook in de voorbereidende fase, zal aandacht zijn voor communicatie en voor een adequate opvolging van vragen die naar boven komen. Dit is een belangrijke basis om met succes een relatie met een vereniging op te bouwen.

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

- vraag bij de verenigingen (vraag achter de vraag ophalen, volgt uit SWOT-analyse)
- herziening "Wat doet de NTTB voor u"?
TAFELTENNIS BEWEEGT NEDERLAND! geeft een nieuwe inhoud en toonzetting, najaar 2018 kijken naar presentatie/format
- opstellen menukaart welke producten en diensten we in kunnen zetten, of mogelijk verder dienen te ontwikkelen, of extern in te huren

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.

Coördinerende rol vanuit het bondsbureau met inzet van de nodige expertise, afgestemd op de behoeftevraag en het ontwikkeltraject. Dit kan zowel intern (bondsmedewerkers met kennis op bepaalde gebieden) als extern (trainers, overheden, NOC*NSF, Rabobank, academie voor sportkader, aanbieders Besturen met een Visie).

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

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

Ervaringen van deze trajecten worden geëvalueerd en verzameld. Dit biedt de basis voor 2020+ en de uitrol van verenigingsontwikkeling naar meerdere verenigingen.

Kostenoverzicht

Kosten bestaan uit personele inzet:

- opstellen van het projectplan: 40 uur (in te huren) + inzet bestaand personeel (2018)
- beheren projectplan: 2 uur per week

- opzetten SWOT-analyse: intern personeel 12 uur (in te huren) + inzet externe experts (2018)
- uitvoeren SWOT-analyse: coördinator 12 uur (in te huren) + inzet bestaand personeel (voorjaar 2019)
- opzetten van een database: intern personeel 12 uur + inzet externe experts (2018)
- invullen van de database: coördinator 12 uur (in te huren) + externe experts + inzet bestaand personeel (voorjaar 2019)
- uitvoering:
 - rol coördinator: 0,1 FTE (schaal 8)
 - inzet bestaand personeel in het beheer van de relatie met de verenigingen: 0,2 FTE (schaal 6/7)
 - inzet expertise (zowel interne als externe experts) in de begeleiding van de verenigingen: 0,5 FTE (zzp-er op basis van uurtarief)
- Bij de uitvoering gaat het om het inzetten van extra uren (coördinatie en de inzet van zowel intern als externe experts) om daadwerkelijk de verenigingsontwikkeling te begeleiden.
- Stappen 1 tot en met 3 zijn specifiek voor de opstartfase. Deze worden t.z.t. opgenomen in de uitvoering.

Stap	Omschrijving	Najaar 2018	Voorjaar 2019	Najaar 2019	2020	2021	2022
0a	Projectplan: opstellen	40 uur € 2000	0	0	0	0	0
0b	Projectplan: beheer	0	52 uur € 2600	52 uur € 2600	104 uur € 5200	104 uur € 5200	104 uur € 5200
1a	Database: opzetten	40 uur € 2000	40 uur € 2000	0	0	0	0
1b	Database: invullen	0	40 uur € 2000	20 uur € 1000	30 uur € 1500	30 uur € 1500	30 uur € 1500
2a	SWOT-analyse: opzetten	40 uur € 2000	0	0	0	0	0
2b	SWOT-analyse: uitvoeren	0	40 uur € 2000	20 uur € 1000	20 uur € 1000	20 uur € 1000	20 uur € 1000
3	Verbinden vraag en aanbod	20 uur € 1000	10 uur € 500	10 uur € 500	later	later	later
4a	Uitvoering: rol coördinator	40 uur € 2000	80 uur € 4000	80 uur € 4000	later	later	later
4b	Uitvoering: bestaand personeel	40 uur € 2000	80 uur € 4000	160 uur € 8000	later	later	later
4c	Uitvoering: extra personeel	40 uur € 2000	200 uur € 10000	400 uur € 20000	later	later	Later
	Totaal	260 € 13000	542 € 27100	742 € 37100	later	later	Later

Inzet personeel

Naam	Najaar 2018	Voorjaar 2019	Najaar 2019	2020	2021	2022	opmerkingen
Projectleider (mogelijk gedelegeerd aan Coördinator)	80	102	82	154	154	154	Eigen personeel OF Ingehuurd personeel
Coördinator	100	160	100	later	later	later	Eigen personeel OF Ingehuurd personeel
Medewerker	40	80	160	later	later	later	Eigen personeel
Externe deskundigen	40	200	400	later	later	later	Ingehuurd personeel
Totaal	260 uur	542 uur	742 uur	later	later	later	

Toelichting

De afdelingen komen pas in beeld als dit relevant is voor verenigingen. De communicatie verloopt rechtstreeks tussen NTTB en vereniging. De regie ligt landelijk.

3.3 Projectactiviteit [mogelijke toelichting voor onder 3.2 beschreven fases]

Is voor deze versie voldoende beschreven in 3.2.

3.4 Communicatie [zowel intern via bondsraad, commissies, etc. als extern via websites, nieuwsbrief, mailings, etc.]

- Oktober 2018: meer bekendheid aanbod NTTB, in combinatie met Tafeltennismarkt
- November 2018: communicatie via de Maandinfo
- November 2018: communicatie naar de Bondsraad, met presentatie
- November 2018: persoonlijk benaderen van verenigingen met wie we vanuit de landelijke organisatie contacten hebben die passen in dit project
- December 2018: communicatie naar de Bondsraadsleden, de afdelingsbesturen en het landelijk kader
- Januari 2019: verenigingsmailing, met informatie over de SWOT-analyse
- Januari 2019: persoonlijk benaderen van (aanvullende) verenigingen waarvan we het idee hebben dat ze in aanmerking komen om mee te doen.
- Minstens 4 keer per jaar: communicatie stand van zaken.

4. Monitoring

4.1 Planning voortgangsrapportages inclusief financiële status en GO / NO GO beoordeling

[termijnen vaststellen]

Kosten zijn afhankelijk van de fase. Per fase wordt de voortgang gemonitord en waar nodig bijgesteld.

Elk kwartaal zijn er evaluatiemomenten (met mogelijke bijsturing).

Elk half jaar wordt aan de Bondsraad een tussenrapportage verstrekt.

De eerste GO / NO GO beoordeling is op de Bondsraad in november 2018.

Daarna volgt jaarlijks in oktober een GO / NO GO beoordeling.

4.2 Bijsturingen

Gekoppeld aan evaluatie.

5. Overige opmerkingen

[Noteer hier alles wat relevant is voor dit project, maar ook tips voor andere projecten.]

5.1 Leerpunten

5.2 Overige

Beoordeling projectplan door projectleider en AcUB

Projectplan: Verenigingsontwikkeling 2019+

Projectleider: Marthijn van der Wal

1. Matrix beoordeling van het projectplan door de projectleider:

Criteria: waardering aangeven (0 = Niet van Toepassing, 1 = Enigszins t/m 10 = Uitermate)									
	Vermeerdering van het aantal leden	Ledenbehoud	Imago van de tafeltennissport	Talentontwikkeling	Kadervorming	Veilig sportklimaat	Samenwerking tussen verenigingen	Speelvreugde jeugd/senioren/ouderen	Voorziening om de sport te beoefenen
Korte omschrijving projectplan									
De vereniging speelt een belangrijke rol in het sportaanbod voor de tafeltennisser. De tafeltennisbond moet verenigingen die zich willen en kunnen ontwikkelen helpen relevant te zijn.	8	8	9		7			7	7

2. Toelichting geraakte criteria in de matrix

Criterium	N.v.t. of toelichting
Vermeerdering aantal leden	Sterke verenigingen die veel doelgroepen aanspreken trekken veel nieuwe leden.
Ledenbehoud	Sterke verenigingen die veel doelgroepen aanspreken binden hun leden.
Imago tafeltennissport	Het imago van de tafeltennissport verbetert met behulp van sterke verenigingen.
Talentontwikkeling	
Kadervorming	Opleidingen en communicatie/marketing op verenigingsniveau.
Veilig sportklimaat	
Samenwerking tussen verenigingen	
Speelvreugde jeugd/senioren/ouderen	Speelvreugde is een eerste vereiste voor ledenwerving en ledenbehoud.
Voorziening om sport te beoefenen	Kern van de vereniging is een goede accommodatie en locatie.

3. Reactie van de AcUB op de matrix

In het projectplan wordt in onderdeel 1.3 heel globaal de relatie met het meerjarenbeleidsplan beschreven:

In het MJBP staan veel ambities benoemd op het gebied van plezier en prestatie en van kwaliteit en innovatie. Diverse hiervan zijn van toepassing op verenigingen:

- sportaanbieder
- imago
- accommodatie en locatie
- evenementen (op verenigingsniveau)

De AcUB heeft op basis van haar eigen interpretatie de waarderingen ingevuld. Daarbij hebben wij met name gekeken naar de projectafbakening. We hebben in de toelichting de kern aangegeven van de geraakte criteria.

4. Matrix met de beoordeling door de AcUB van het projectplan:

	Concreetheid	Haalbaarheid	Realiteitsgehalte	Effect	Toepasbaarheid	Totaal
	8	8	8	8	8	40

5. Toelichting op de matrix

Wij vinden dat in het projectplan op alle aspecten duidelijk wordt beschreven wat het doel en de aanpak is.

6. Advies aan het HB van het projectplan

In het plan wordt regelmatig het begrip "de Tafeltennisbond" gebruikt. Hiermee wordt (waarschijnlijk onbedoeld en naar onze mening ongewild) een tegenstelling opgeroepen met de verenigingen. Voor de afdelingen lijkt geen rol weggelegd.

Wij zien het voorgestelde project als een uitstekend middel om via de verenigingen bij te dragen aan belangrijke criteria uit het meerjarenbeleidsplan. Het plan is dan ook zeer zeker waard om in uitvoering te worden genomen. Het is echter belangrijk