

KONINKLIJKE NEDERLANDSE ALGEMENE SCHERMBOND



BREEDTESPORT

2005-2008

INHOUD

INLEIDING

1. **ALGEMEEN**
 - 1.1 Breedtesport
 - 1.2 Samenstelling en structuur KNAS
2. **EVALUATIE 1999-2004 EN ANALYSE HUIDIGE SITUATIE**
 - 2.1 Vitalisering van de verenigingen
 - 2.2 Verbetering interne PR binnen de KNAS
 - 2.3 Verbetering vraaggerichtheid
 - 2.4 Ontwikkeling ledental
 - 2.5 Analyse huidige situatie: SWOT
3. **VISIE, DOELEN EN STRATEGIEËN**
 - 3.1 Missie en visie
 - 3.2 Beleidsdoelen en strategieën
4. **ACTIVITEITEN**
5. **FINANCIERING**

INLEIDING

In dit meerjarenplan breedtesport wordt een beeld geschetst van de keuzes van de Koninklijke Nederlandse Algemene Schermbond (KNAS) op het gebied van breedtesport voor de periode 2005 tot 2008 en van de activiteiten die de KNAS in deze periode op dit terrein wil ondernemen. Het doel hiervan is een beredeneerd antwoord te geven op de volgende vragen: wat willen we bereiken en waarom; en hoe en wanneer willen we dat bereiken? De beschreven activiteiten en financiële planning worden jaarlijks nader uitgewerkt in een jaarplan breedtesport.

Omdat de KNAS het belangrijk vindt zoveel mogelijk van haar leden te betrekken bij de totstandkoming van het onderliggende beleid, is, naast de inbreng van verschillende partijen binnen de bond, gebruik gemaakt van een integraal marktonderzoek breedtesport dat in 2004 is gehouden onder alle bij de KNAS aangesloten verenigingen. 42 verenigingen (62,7%) hebben gebruik gemaakt van deze mogelijkheid om mee te praten over het nieuwe breedtesportbeleid, wat een betrouwbaar beeld heeft opgeleverd van de wensen en verwachtingen die leven bij de leden van de KNAS.

1. ALGEMEEN

In dit hoofdstuk wordt een beeld geschetst van de rol van breedtesport binnen de KNAS en de samenstelling en structuur van de bond.

1.1 Breedtesport

Bij de KNAS wordt onder ‘breedtesport’ verstaan: het stimuleren en het verbeteren van de kwaliteit van (scherm)sportbeoefening voor iedereen, in de breedste zin van het woord. Er wordt ook wel gezegd: breedtesport is alles wat geen topsport is. Een onderscheidend kenmerk van breedtesport versus topsport is dat, waar topsport zaken als progressie, prestatie en resultaat centraal stelt, breedtesport zich met name richt op plezier en succesbeleving in het schermen.

In het bondsbestuur, dat bestaat uit vijf leden, is één bestuurslid houder van de portefeuille topsport, en één bestuurslid houder van de portefeuille breedtesport. Het bestuurslid breedtesport is aanspreekpunt voor onderwerpen als verenigingsondersteuning, opleidingen en schermaanbod voor bepaalde doelgroepen, zoals recreanten, jeugd, veteranen, gehandicapten en allochtonen. Binnen de KNAS is daarnaast één medewerker voor 0,2 FTE belast met breedtesport en verenigingsondersteuning. De werkgroep wedstrijdwezen houdt zich specifiek bezig met een breedtesport-onderwerp, namelijk verbetering van het schermaanbod. Het bestuurslid breedtesport is verder aanspreekpunt voor de opleidingscommissie, de scheidsrechterscommissie en de coördinator veteranenschermen.

1.2 Samenstelling en structuur KNAS

Op dit moment zijn er bij de KNAS 71 verenigingen aangesloten met gezamenlijk ongeveer 2540 leden. Hieruit blijkt dat schermverenigingen relatief kleine verenigingen zijn: een schermvereniging telt gemiddeld ongeveer vijfendertig leden (tabel 1).

Aantal leden	Aantal verenigingen
0 – 10	6
10 – 25	18
25 – 50	32
50 – 100	12
>100	3

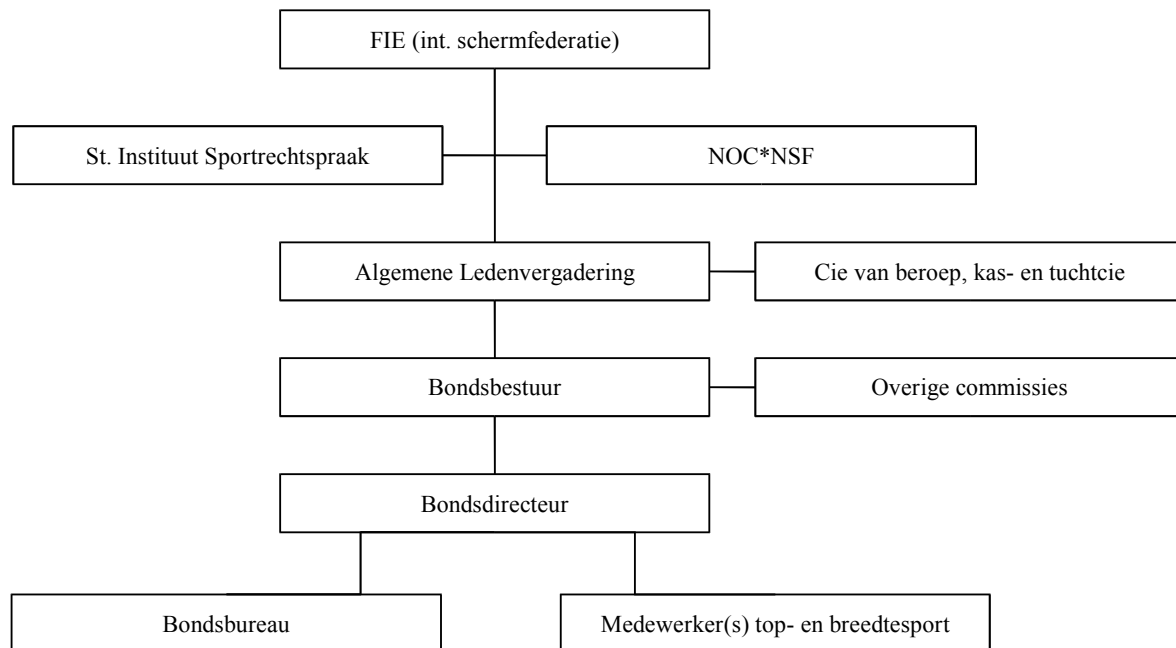
Tabel 1 – Verenigingsgrootte (abs.)

Meer dan 75% van de verenigingen biedt alle disciplines van de schermsport aan (degen, floret en sabel). De aangesloten schermverenigingen zijn daarnaast overwegend gericht op recreatief schermen (tabel 2).

Aanbod	Percentage
Recreatief	75%
Zowel recreatief als prestatiegericht	20%
Prestatiegericht	5%

Tabel 2 – Percentage van de bij de KNAS aangesloten verenigingen naar aanbod

De verenigingen vormen de kern van de organisatie van de KNAS. Zij beslissen over het door het bondsbestuur gevoerde beleid in de Algemene Ledenvergadering, die eenmaal per jaar wordt gehouden. De structuur van de KNAS is als volgt:



2. EVALUATIE 1999-2004 EN ANALYSE HUIDIGE SITUATIE

De doelstellingen in de periode 1999-2004 waren:

1. Vitaliseren van de verenigingen (bestuurlijk, organisatorisch en sporttechnisch);
2. Verbeteren van de relatie van de KNAS met de aangesloten verenigingen (interne PR);
3. Beter aansluiten op de wens van de leden, meer vraaggericht gaan werken.

In het onderstaande volgt een evaluatie van deze doelstellingen in de afgelopen periode.

2.1 Vitalisering van de verenigingen

Accountmanagement en verenigingsondersteuning

Vanaf april 2001 heeft de KNAS vorm gegeven aan accountmanagement en verenigingsondersteuning door aanstelling van een medewerker voor 0,2 FTE. Jaarlijks heeft deze medewerker gemiddeld 25 verenigingen bezocht. Hierbij is geprobeerd om samen met betrokkenen knelpunten binnen de verenigingen te benoemen en oplossingen te bieden met betrekking tot zaken als verenigingsbeleid, interne PR en samenwerking met lokale partners. Een centrale plaats in de ondersteuning was weggelegd voor het hoge ledenverloop bij de verenigingen en voor het daaraan gekoppelde streven naar ledenbehoud. Uit het marktonderzoek blijkt dat verenigingen de ondersteuning als positief hebben ervaren en dat men verenigingsondersteuning beschouwt als een belangrijk instrument dat de KNAS in de toekomst moet voortzetten en, voorzover mogelijk, verder ontwikkelen.¹

Bijscholing van verenigingsbestuurders

Eind 2003 is een begin gemaakt met (structurele) bijscholing van verenigingsbestuurders in de vorm van een workshop over een specifiek thema (i.c. jeugdbeleid). De reacties op de workshop waren, getuige de evaluatie, zeer enthousiast. Besloten is dan ook om in 2004 dit initiatief op een grotere schaal vervolg te geven, in de vorm van een kaderdag, die eind november zal plaatsvinden.

Verbetering sporttechnisch kader

Vanaf 2001 is gewerkt aan de verbetering van het sporttechnisch kader. Hiertoe is in 2002 en 2003 de experimentele opleiding tot zaalassistent verzorgd, een nieuwe functie binnen de schermvereniging. De belangrijkste meerwaarde van deze functie is het beter kunnen opvangen van nieuwe leden, wat een belangrijke stap is op weg naar ledenbehoud. Ook vormt deze functie een goede basis voor de opleiding tot sportleider 3. De opleiding bleek te voldoen aan een grote vraag: het aantal aanmeldingen voor de opleiding was veel groter dan het aantal beschikbare plaatsen. 45 cursisten hebben de opleiding met goed gevolg afgelegd. Eind 2003 is, in aansluiting hierop, begonnen met de vernieuwde opleiding tot sportleider 3, waaraan 24 cursisten deelnemen en die eindigt in het voorjaar van 2005.

Verbetering kwaliteit opleidingen

De KNAS is verantwoordelijk voor het verzorgen van alle leraren- en scheidsrechtersopleidingen en -bijscholingen. In het kader van de verbetering van het sporttechnisch kader werkt de KNAS sinds 2002 aan een vernieuwing en verbetering van de kwaliteit van deze opleidingen. Dit gebeurt door het geleidelijk inpassen van de 'oude' opleidingen in de nieuwe internationale Kwalificatiestructuur Sport. Als gevolg hiervan bevindt het opleidingsaanbod zich momenteel in een overgangsfase. De 'oude' indeling van de opleidingen schermleer A, B en C wordt vervangen door een indeling in sportleiders 2 (zaalassistent), 3, 4 en 5. Een belangrijk verschil met de oude indeling is de toevoeging van een nieuwe categorie, de zaalassistent. Tevens leert men vanaf het begin les geven op alledrie de wapens. Dit betekent dat de indeling sportleider 3 t/m 5 nadrukkelijk géén één-op-één 'omzetting' is van de oude indeling A t/m C. Daarnaast zal de huidige indeling in scheidsrechters R, A, B en C worden vervangen door een klassering in scheidsrechter 2 (clubscheidsrechter), 3, 4 en 5. Op dit moment wordt in samenwerking met NOC*NSF gewerkt aan de beroepscompetentieprofielen (BCP) van de sportleiders 2 en 3. Alle overige BCP's moeten nog worden uitgewerkt en geïmplementeerd.

2.2 Verbetering interne PR binnen de KNAS

Accountmanagement

Het in paragraaf 2.1 genoemde accountmanagement heeft ook tot doel gehad het verbeteren van de relatie van de KNAS met de aangesloten verenigingen. Bij de bezoeken die de medewerker accountmanagement heeft afgelegd bij de verenigingen is en wordt veel aandacht besteed aan de wisselwerking tussen de ideeën en behoeften van de verenigingen enerzijds en de ideeën en het aanbod vanuit de bond anderzijds. Gebleken is dat verenigingen het bezoek door de accountmanager zeer waarderen, met name omdat het een zeer zichtbare vorm van ondersteuning door de KNAS betreft.

Marktonderzoek breedtesport

In het kader van de interne PR zijn de verenigingen nadrukkelijk betrokken bij de totstandkoming van het onderliggende breedtesportbeleid door de uitvoering van een marktonderzoek breedtesport in 2004. Met dit onderzoek heeft de KNAS de kans gekregen een inventarisatie te maken van de wensen en verwachtingen die leven bij de verenigingen en hebben verenigingen de kans gekregen feedback te leveren op de beleidsvoornemens van de KNAS.

2.3 Verbetering vraaggerichtheid

Algemeen

Het ondersteuningsaanbod van de KNAS moest meer vraaggericht worden, oftewel goed aansluiten bij de wensen van de verenigingen zoals deze kenbaar worden gemaakt via onder andere accountmanagement en marktonderzoek. In het onderliggende beleid is hiertoe een nadrukkelijke poging gedaan, onder andere door opleidingen en jeugdbeleid als speerpunten te benoemen. Daarnaast is middels de verenigingsondersteuning getracht om in te spelen op de behoeften van individuele verenigingen.

Vergroting en verbetering schermaanbod

Een veelgehoorde klacht van verenigingen en schermers betreft de omvang, kwaliteit en gebrek aan differentiatie van het schermaanbod. Ten behoeve hiervan is in het voorjaar van 2003 een werkgroep wedstrijdwezen in het leven geroepen, ter verbetering van bestaande wedstrijden en stimulering van nieuwe wedstrijden en competities voor met name recreanten en jeugd. Dit heeft onder meer geresulteerd in de instelling van een nationale bekercompetitie per september 2004. Ook heeft de werkgroep geleid tot het initiatief door een aantal verenigingen van een nationale jeugdcompetitie van tien wedstrijden per jaar met gemiddeld ruim 100 deelnemers per wedstrijd, die zeer positief is ontvangen.

Daarnaast heeft de KNAS per 2004 een stimuleringsregeling recreatieschermen in het leven geroepen, waarbij structureel een bedrag op de begroting wordt gereserveerd ten behoeve van ondersteuning en promotie van recreatieve wedstrijdinitiatieven. Een aantal initiatieven is in 2004 met succes ondersteund. Uit de marktverkenning blijkt echter dat slechts de helft van de verenigingen op de hoogte is van het bestaan van deze regeling.² Hier ligt nog een duidelijke taak voor de KNAS.

Tevens is in 2003 en 2004 voor het eerst extra aandacht besteed aan veteranenschermen (vanaf 40 jaar). Hoewel binnen deze snel groeiende groep schermers voldoende animo bestaat voor aparte activiteiten en ook driekwart van de verenigingen van mening is dat deze groep (extra) aandacht verdient³, is het tot op heden moeilijk gebleken om voldoende enthousiaste mensen te vinden die 'de kar willen trekken'. Met het benoemen van een nieuwe veteranencoördinator in oktober 2004 hoopt de KNAS op een nieuwe impuls voor deze groep.

Brassardsysteem

Op de algemene ledenvergadering van 2002 is het verzoek binnengekomen bij de KNAS tot de instelling van een brassardsysteem. Dit systeem is vergelijkbaar met een bandensysteem zoals dat bij sporten als judo gangbaar is en stelt verenigingen in staat om (jeugd)leden aan zich te binden en zo te werken aan de noodzaak van ledenbehoud. Gebleken is dat een meerderheid van de verenigingen (83%)

² Marktonderzoek breedtesport, 31.

³ Marktonderzoek breedtesport, 22.

in enige mate interesse heeft in een dergelijk, uniform brassardsysteem.⁴ Aan de Nederlandse Academie van Schermleraren (NAS) is eind 2002 het verzoek gedaan advies uit te brengen over de inhoud van en het draagvlak voor een dergelijk systeem. Dit advies zal naar verwachting eind 2004 beschikbaar zijn, waarna begonnen kan worden met de ontwikkeling en implementatie van het systeem. Het brassardsysteem zal worden ingekaderd in een bredere dienst, die van het schermпасpoort. Beide diensten hebben jeugdbehoud tot doel.

2.4 Ontwikkeling ledental

Het ledental van de KNAS is de afgelopen vijf jaar aan aanzienlijke schommelingen onderhevig geweest. Na een periode van aanhoudend ledenverlies, met als dieptepunt het jaar 2002 (1940 leden), is twee jaar geleden een zeer snelle ledengroei ingezet, die nog altijd aanhoudt. Het ledental heeft zich in de genoemde periode ontwikkeld van van 2140 leden in 1999 naar 2540 leden in het najaar van 2004, een groei van 18,7%. Hieruit kan worden geconcludeerd dat de KNAS op de goede weg is.

2.5 Analyse huidige situatie: SWOT

Op basis van de evaluatie van het afgelopen beleid, de resultaten van het marktonderzoek breedtesport en overleg met diverse betrokkenen worden onderstaand de interne sterkten en zwakten van de organisatie en de externe kansen en bedreigingen voor de KNAS beschreven. Voor het benoemen van de kansen en bedreigingen is tevens gebruik gemaakt van de Sportagenda 2005-2008 van NOC*NSF.⁵

Sterkten:

- ❶ Toenemende mogelijkheden en bereidheid tot samenwerking met andere bonden en sportkoepels (m.n. Nederlandse Handboog Bond (NHB), Nederlandse Katholieke Sportfederatie (NKS), Interprovinciale Organisatie Sport (IOS))
- ❶ Meer aandacht voor breedtesport en verbetering van vraaggerichtheid binnen de KNAS
- ❶ Groeiend besef dat opleidingen een gedeelde verantwoordelijkheid zijn van schermer, vereniging en bond, waardoor structureel opleidingsbeleid mogelijk wordt

Zwakten:

- ❶ Tekort aan technisch kader, met name aan scheidsrechters en sportleiders 2 en 3
- ❶ Schermverenigingen kampen nog altijd met veel knelpunten op het gebied van kader, financiën, materiaal, accommodatie, wet- en regelgeving, ledenverloop en jeugdbehoud
- ❶ Te weinig sportaanbod voor recreatieve schermers, jeugd en veteranen
- ❶ Meerwaarde van de KNAS is onvoldoende duidelijk voor verenigingen en individuele schermers
- ❶ Communicatie van KNAS met verenigingen is voor verbetering vatbaar
- ❶ Uitvoerende en professionele capaciteit van de KNAS is beperkt
- ❶ Tekort aan niet-technisch (bestuurlijk, commissariaal, uitvoerend) kader bij bond en verenigingen

Kansen:

- ❶ Toename algemene sportparticipatie jeugd en veteranen; dit sluit aan bij de vraag van verenigingen en schermers naar passend sportaanbod voor deze groepen en biedt mogelijkheden voor de KNAS om hier beleid voor te ontwikkelen
- ❶ Individualisering versus schermen als individuele sport
- ❶ Explosieve groei van ledenaantal en aantal verenigingen binnen de KNAS; groei *potentieel* kaderbestand
- ❶ Aandacht voor schermen beleefd een hausse
- ❶ Grote vraag naar schermclinics (bedrijven, verjaardagen, vrijgezellenfeesten)
- ❶ Ontwikkelingen ICT (Nederland Sportland Digitaal) en groeiend internetgebruik bieden nieuwe mogelijkheden voor organisatie en communicatie

⁴ Marktonderzoek breedtesport, 30.

⁵ Sportagenda 2005-2008 (NOC*NSF: Arnhem 2004).

Bedreigingen:

- ① Afnemende subsidies
- ① Professionalisering van de sport; omgeving (vrijwillige) bestuurder wordt steeds complexer
- ① Traditionele organisatiestructuur van bonden en verenigingen boet in aan betekenis
- ① Externe (financiële) druk tot professionalisering en kwaliteitsverbetering (beleidsontwikkeling, Kwalificatiestructuur Sport)
- ① Vergrijzing van het lerarenbestand

3.

VISIE, DOELEN EN STRATEGIEËN

Op basis van hetgeen in de voorgaande hoofdstukken is beschreven, worden in dit hoofdstuk de visie, beleidsdoelen en strategieën geformuleerd die de kern vormen van het breedtesportbeleid van de KNAS in de komende vier jaar.

3.1

Missie en visie

In de in het eerste hoofdstuk gegeven definitie van breedtesport (het stimuleren en het verbeteren van de kwaliteit van (scherm)sportbeoefening voor iedereen, in de breedste zin van het woord) ligt in feite de missie van de KNAS voor het onderdeel breedtesport: zoveel mogelijk mensen aan het schermen helpen en houden. Ten behoeve hiervan maakt de KNAS zich sterk voor:

- ① een structureel en kwalitatief hoogstaand opleidings- en bijscholingsaanbod voor technisch en niet-technisch kader;
- ① een vraaggerichte, zoveel mogelijk op maat gesneden ondersteuning aan verenigingen; en
- ① een uitgebreid schermaanbod, dat zoveel mogelijk groepen binnen de schermbond bedient.

Om dit te kunnen waarmaken, heeft de KNAS veel ambities. Dit betekent dat keuzes en prioriteiten zeer belangrijk zijn. Belangrijk hierbij is het besef dat kerntaken en kernprioriteiten, zoals opleiden en de versterking van verenigingen, samen met de kerntaken zoals die geformuleerd zijn in het topsportbeleid en integraal beleid, het bestaansrecht vormen van de bond. Deze activiteiten moeten daarom, voorzover mogelijk, zo min mogelijk afhankelijk worden gemaakt van het al dan niet verkrijgen van subsidies.

Om de ambities van de KNAS te kunnen realiseren, is daarnaast samenwerking met externe partijen (andere bonden en koepelorganisaties) noodzakelijk, zowel inhoudelijk als financieel. Niet alleen vloeit deze constatering logisch voort uit de analyse van de KNAS in het vorige hoofdstuk, ook wil de KNAS hiermee nadrukkelijk aansluiten bij een van de twee doelstellingen die NOC*NSF zich in de sportagenda 2005-2008 heeft gesteld op het gebied van breedtesport: intensiever samenwerken om de georganiseerde sport te versterken.

Bij de andere breedtesport-doelstelling van NOC*NSF, versterking van het marktaandeel van de georganiseerde sport, past het streven van de KNAS om in de periode 2005-2008 extra nadruk te leggen op een passend sportaanbod voor iedereen binnen de bond, met name voor jeugd en veteranen.

Mede in aansluiting hierop wordt nog opgemerkt dat ledenbehoud de komende jaren een punt van aandacht blijft, zeker met het oog op de explosieve groei van de bond in de afgelopen twee jaar. In dit kader is het belangrijk dat de KNAS een duidelijker gezicht gaat krijgen naar de leden en verenigingen toe. De meerwaarde van het lidmaatschap van de KNAS moet de komende jaren duidelijker en vanzelfsprekender worden voor verenigingen en individuele schermers. Er zijn meer redenen om lid te worden van de KNAS dan de collectieve aansprakelijkheids- en ongevallenverzekering, en dat moeten we duidelijk maken naar onze leden toe.

3.2

Beleidsdoelen en strategieën

De KNAS streeft de komende jaren de volgende doelen na:

1. Meer en beter kader
2. Sterkere verenigingen
3. Meer en beter schermaanbod recreanten, jeugd en veteranen
4. Betere relatie bond en verenigingen

Ad 1. Meer en beter kader

Uit het marktonderzoek breedtesport is gebleken dat de grootste zorg van verenigingen bestaat uit het werven van technisch kader.⁶ Er is met name behoefte aan scheidsrechters, zaalassistenten en sportleiders 3. Daarnaast moet aandacht worden besteed aan werving en ondersteuning van het bestuurlijk en commissoriaal kader.

Ad 2. Sterkere verenigingen

De onder 1 geformuleerde doelstellingen vormen een voorwaarde voor de tweede doelstelling: sterkere verenigingen. Onder een 'sterke vereniging' wordt verstaan: een vereniging met voldoende en kwalitatief goed kader (technisch, bestuurlijk, commissoriaal en overig), een laag ledenverloop en een gezonde financiële situatie.

Ad 3. Meer en beter schermanbod recreanten, jeugd en veteranen

88% van de verenigingen vindt het belangrijk (36%) tot zeer belangrijk (52%) dat er meer sportaanbod komt voor de jeugd. 72% vindt dit tevens voor veteranen (respectievelijk 55% en 17%).⁷ Tegelijkertijd neemt, zoals blijkt uit de Sportagenda 2005-2008, de sportparticipatie door jeugd en 40-plussers toe. Meer in het algemeen is, hoewel 75% van de verenigingen gericht is op recreatieschermen, 36% tot 68% van de verenigingen van mening dat er niet voldoende mogelijkheden zijn voor recreatieve schermers om wedstrijden te schermen.⁸ De KNAS wil daarom in 2005 plannen gaan ontwikkelen om te komen tot een beter aanbod voor recreatieve schermers in het algemeen en jeugd en veteranen in het bijzonder. Een goed schermanbod is medebepalend voor de keuze van schermers om de sport te (blijven) beoefenen en draagt daarom bij aan de tweede doelstelling, versterking van verenigingen.⁹ Omgekeerd dragen sterke verenigingen bij aan het realiseren van meer en beter schermanbod, bijvoorbeeld doordat zij beter in staat zijn zelf activiteiten te organiseren en diensten aan te bieden.

Ad 4. Betere relatie bond en verenigingen

De KNAS slaagt er, zoals gesteld in de vorige paragraaf, nog altijd onvoldoende in de meerwaarde van het lidmaatschap aan de aangesloten verenigingen en aan individuele schermers duidelijk te maken. De KNAS zal in de periode 2005-2008 daarom investeren in de communicatie met de verenigingen en de individuele leden, en in het verbeteren van het imago van de bond. De eerste drie doelstellingen zijn hiervoor een voorwaarde, aangezien de bond in de eerste plaats moet beschikken over een goed aanbod voor verenigingen en schermers.

Om bovengenoemde doelstellingen te realiseren, zijn de volgende strategieën ontwikkeld:

1. Investeren in opleidingen
2. Versterken van de verenigingen
3. Verbeteren schermanbod recreanten, jeugd en veteranen
4. Verbeteren communicatie en imago bond

In het volgende hoofdstuk worden deze strategieën uitgewerkt in concrete activiteiten.

⁶ Marktonderzoek breedtesport, 14.

⁷ Marktonderzoek breedtesport, 22.

⁸ Marktonderzoek breedtesport, 32.

⁹ Jeroen Hoyng, *KNAS en garde! Onderzoek naar schermmotieven en redenen voor drop-out* (Interprovinciale Organisatie Sport: Arnhem 2002).

4.

ACTIVITEITEN

In het onderstaande schema zijn de vier genoemde strategieën uitgewerkt in activiteiten, vergezeld van een tijdsplanning, beoogd resultaat en organisatie. Tenzij anders vermeld, is de eindverantwoordelijke het bestuurslid breedtesport.

STRATEGIE	ACTIVITEIT	PERIODE	RESULTAAT	ORGANISATIE
Strategie 1: Investeren in opleidingen				
Verbeteren kwaliteit opleidingen scheidsrechters en leraren	Ontwikkelen beroepscompetentieprofielen (BCP) sportleider 2 en 3 en scheidsrechter 2 en 3 in kader van Kwalificatiestructuur Sport (KSS)	2005	Opleidingen sportleider 2 en 3 en scheidsrechter 2 en 3 zijn beschreven in een BCP volgens de KSS	Opleidingscie en scheidsrechterscie ism NOC*NSF
	Ontwikkelen BCP sportleider 4 en 5 en scheidsrechter 4 en 5 in kader van KSS	2006	Opleidingen sportleider 4 en 5 en scheidsrechter 4 en 5 zijn beschreven in een BCP volgens de KSS	Opleidingscie en scheidsrechterscie ism NOC*NSF
Aanbod opleidingen scheidsrechters en leraren	Opleiding clubscheidsrechter (op aanvraag; tot maximaal bedrag)	2005-2008	➊ Totaal opgeleid en gelicenseerd: 90 scheidsrechters, 30 sportleiders 2, 65 sportleiders 3 en 10 sportleiders 4 ➋ De behoefte aan technisch kader is ten opzichte van het marktonderzoek breedtesport 2004 afgenomen met 50% ➌ Het vinden van voldoende en kwalitatief goed technisch kader wordt door 50% minder verenigingen als een knelpunt ervaren ten opzichte van het marktonderzoek breedtesport 2004 (nu: 60%)	Opleidingscie en scheidsrechterscie
	2 opleidingen scheidsrechter 2/3 per jaar	2005-2008		
	Opleiding sportleider 2	➊ 2005 IV-2006 I ➋ 2006 II-III		
	Opleiding sportleider 3	➊ 2005 I ➋ 2008 I-IV		
	Bijscholing A-leraren tot sportleider 3	2006 I-II		
	Bijscholing ALO'ers tot sportleider 3	2006 IV-2007 I		
	Opleiding sportleider 4	2007 I-IV		
Aanbod bijscholingen scheidsrechters, leraren en bestuurders	Ontwikkelen licentiebeleid sportleiders	2007	Handboek opleidingen (BCP en licentiebeleid)	Opleidingscie ism NOC*NSF
	Uitvoeren licentiebeleid sportleiders	2008 e.v.	Gelicenseerde sportleiders voldoen aan jaarlijkse eisen voor behoud licentie	Opleidingscie
	Inventariseren bijscholingsbehoefte	2005	Overzicht onderwerpen bijscholingen	Opleidingscie ism NAS

STRATEGIE	ACTIVITEIT	PERIODE	RESULTAAT	ORGANISATIE
	Organisatie kaderdag met (minimaal) 1 bijscholing scheidsrechters 2/3 en 1 bijscholing leraren	Jaarlijks	- Minimaal 20 scheidsrechters en 25 leraren nemen jaarlijks deel aan kaderdag - Minimaal 15 verenigingen nemen jaarlijks deel aan kaderdag met bestuurlijk en/of commissoriaal kader 40% van alle verenigingen heeft in 2008 één of meerdere malen met bestuurlijk en/of commissoriaal kader deelgenomen aan de jaarlijkse kaderdag - Het oordeel van 90% van de verenigingen die één of meerdere malen heeft deelgenomen aan de kaderdag is positief Jaarlijks voortgang monitoren in evaluatie; waardering meten door marktonderzoek in 2008	BS breedtesport ism bureau en diverse partijen
	Bijscholing scheidsrechters model Gaby	Jaarlijks	Gemiddeld 24 scheidsrechters nemen jaarlijks deel aan een workshop model Gaby	Scheidsrechterscie
	Aansluiten bij en in Touché en op website promoten van regionaal scholingsaanbod Interprovinciale Organisatie Sport (IOS)	Continu	75% van de bestuurders is op de hoogte van het bijscholingsaanbod van de IOS 5% van de verenigingen maakt jaarlijks één of meerdere malen gebruik van het bijscholingsaanbod van de IOS Jaarlijks deelname monitoren in samenwerking met IOS; bekendheid met scholingsaanbod meten door marktonderzoek in 2008	BS breedtesport ism IOS
Toegankelijk maken opleidings- en bijscholingsaanbod voor verenigingen, individuele leden en kaderleden	Ontwikkelen en onderhouden onderdeel opleiding en bijscholing op website	2005 e.v.	100% van de bestuurders weet waaruit het opleidings- en bijscholingsaanbod voor technisch kader van de KNAS bestaat (of waar zij dit kunnen vinden)	Webmaster ism BS breedtesport
	Onderhouden breedtesportagenda in Touché	Continu	Metten door marktonderzoek in 2008	BS breedtesport
Strategie 2: Versterken van de verenigingen				
Accountmanagement	Bezoeken van verenigingen; zwaartepunt op recreatieve verenigingen en verenigingen met veel jeugd; 20 contactmomenten per jaar	2005-2008	- Minimaal 20 verenigingen worden jaarlijks bezocht door een accountmanager van de KNAS (individueel of in clusters) - In 2008 heeft 70% van de verenigingen één of meerdere malen bezoek gehad van een accountmanager van de KNAS Jaarlijks voortgang monitoren	Accountmanager
Verenigingsondersteuning	Aansluiten bij VO-site	2005	KNAS maakt gebruik van VO-site als monitor voor ondersteuningsvragen en verenigingsondersteuning	BS breedtesport ism IOS; accountmanager (input)

STRATEGIE	ACTIVITEIT	PERIODE	RESULTAAT	ORGANISATIE
	Ondersteunen van verenigingen, individueel en gezamenlijk (cursussen, workshops); 30 dagdelen per jaar	2005-2008	- Minimaal 15 verenigingen maken jaarlijks gebruik van een of andere vorm van ondersteuning door de KNAS of een van haar partners - In 2008 heeft 50% van de verenigingen één of meerdere malen gebruik gemaakt van een vorm van verenigingsondersteuning aangeboden door de KNAS of een van haar partners 85% van de verenigingen heeft in 2008 enige vorm van beleid op papier staan (nu: 71%); 60% van de verenigingen beschikt over een integraal beleidsplan (nu: 48%) - De volgende onderwerpen worden in 2008 door 25% minder verenigingen als een knelpunt ervaren ten opzichte van het marktonderzoek breedtesport 2004: 'schermmateriaal' (nu: 43%), 'financiën' (nu: 43%), 'ledenverloop onder de overige leden' (niet jeugd; nu: 29%), 'accommodatie' (nu: 26%) en 'toenemende wet- en regelgeving' (nu: 26%) Jaarlijks voortgang monitoren; beleid en knelpunten meten door marktonderzoek in 2008	Sportkoepel
	Ontwikkelen kaderbeleidsplan	2006	Kaderbeleidsplan 2007-2012	BS breedtesport ism sportkoepel
	Uitvoeren kaderbeleid	2007 e.v.	- De KNAS beschikt over een meerjarig vrijwilligersbeleidsplan dat bekend is bij ten minste 75% van de bestuurders. - Het vinden van voldoende en kwalitatief goed bestuurlijk en commissoriaal kader wordt door 50% minder verenigingen als een knelpunt ervaren ten opzichte van het marktonderzoek breedtesport 2004 (nu: 31%) Metten door marktonderzoek in 2008	Accountmanager (bekendheid) en sportkoepel (uitvoering)
Bevorderen kennis-uitwisseling verenigingen	Organisatie kaderdag	Jaarlijks	Zie eerder	Zie eerder
Toegankelijk maken van informatie over relevante beleidsonderwerpen	Ontwikkelen en onderhouden onderdeel verenigingsinformatie op website	2005	In 2008 weet minimaal 70% van de verenigingen dat de KNAS relevante informatie aanbiedt op haar website Bekendheid, gebruik en waardering meten door marktonderzoek in 2008	Webmaster ism sportkoepel (inhoud en vorm) en accountmanager (bekendheid)
	Ontwikkelen draaiboek oprichten van een vereniging	2005	Draaiboek 'oprichten van een vereniging'	Sportkoepel en accountmanager (bekendheid)
	Ontwikkelen draaiboek schermclinics	2005	Draaiboek 'schermclinics'	NAS (verantw.)

STRATEGIE	ACTIVITEIT	PERIODE	RESULTAAT	ORGANISATIE
	Verzamelen en promotie van 'best practices'	2005-2008	Databank op website KNAS met 'best practices' Bekendheid, gebruik en waardering meten door marktonderzoek in 2008	Webmaster en accountmanager
	Promotie van bestaande kennisdatabanken via website en Touché	Continu	In 2008 is minimaal 50% van de verenigingen bekend met de belangrijkste kennisdatabanken voor sportbestuurders Bekendheid en gebruik meten door marktonderzoek in 2008	BS breedtesport ism webmaster
	Vergroten bekendheid accountmanagement en verenigingsondersteuning	Continu	100% van de verenigingsbestuurders weet dat de KNAS accountmanagement en verenigingsondersteuning aanbiedt en waaruit dit aanbod bestaat (of waar zij dit kunnen vinden) (nu: 79%) Bekendheid meten door marktonderzoek in 2008	BS breedtesport ism accountmanager
Strategie 3: Verbeteren schermanbod recreanten, jeugd en veteranen				
Vergroten en verbeteren aanbod recreanten	Continuëren subsidieregeling	2005-2008	100% van de verenigingsbestuurders is op de hoogte van het bestaan van de regeling financiering recreatieschermen en weet waar zij de richtlijnen kunnen vinden (nu: 50%) Meten door marktonderzoek in 2008; jaarlijks monitoren hoeveel verenigingen gebruik maken van de regeling	BS breedtesport
	Ontwikkelen regionale recreantencompetitie	2006-2007	In 2008 vindt 60% van de verenigingen dat er in Nederland voldoende mogelijkheden zijn voor recreatieve schermers om wedstrijden te schermen (nu: 32%) Meten door marktonderzoek in 2008	Werkgroep wedstrijdwezen ism verenigingen
	Ontwikkelen nationale recreantencompetitie	2008		
Vergroten en verbeteren aanbod jeugd	Ontwikkelen jeugdbeleid	2005	Jeugdbeleidsplan 2006-2012	BS breedtesport en BS topsport ism sportkoepel
	Uitvoeren jeugdbeleid	2006 e.v.	- De KNAS beschikt over een meerjarig jeugdbeleidsplan dat bekend is bij ten minste 75% van de bestuurders. - Het ledenverloop onder de jeugd wordt door 50% minder verenigingen als een knelpunt ervaren ten opzichte van het marktonderzoek breedtesport 2004 (nu: 14%) Meten door marktonderzoek in 2008	Accountmanager (bekendheid) en sportkoepel (uitvoering)
	Ontwikkelen en faciliteren scherpaspoort en brassardsysteem	2005 e.v.	In 2008 maakt 50% van de verenigingen en 1/3 van alle jeugdleden gebruik van het scherpaspoort en het brassardsysteem van de KNAS	BS breedtesport ism NAS en bureau

STRATEGIE	ACTIVITEIT	PERIODE	RESULTAAT	ORGANISATIE
Vergroten en verbeteren aanbod veteranen	Ontwikkelen veteranencompetitie	2005	In 2008 vindt 60% van de verenigingen dat er in Nederland voldoende mogelijkheden zijn voor veteranen om wedstrijden te schermen Meten door marktonderzoek in 2008	Coördinator veteranen
Vergroten en verbeteren aanbod algemeen	Organisatie diverse activiteiten	2005-2008	80% van de verenigingen vindt dat de KNAS voldoende activiteiten onderneemt op het gebied van scholing, dienstverlening en PR Meten door marktonderzoek in 2008	BS breedtesport ism stageprojecten en verenigingen (vrijwilligers)
Strategie 4: Verbeteren communicatie en imago bond				
Verbeteren communicatie	Herzien en actueel houden website Ontwikkelen en uitbrengen nieuwsbrief	2005 e.v.	🔊 In 2008 vindt 75% van de verenigingen dat de KNAS goed communiceert met de schermverenigingen (nu: 42%) 🔊 In 2008 vindt 75% van de verenigingen dat zij voldoende mogelijkheden hebben om mee te praten over het toekomstige beleid van de KNAS (nu: 29%) 🔊 90% van de verenigingen maakt regelmatig gebruik van de website (nu: 86%) en beoordeelt deze als goed tot zeer goed (nu: 61%; 39% beoordeelt de website als matig) 🔊 100% van de verenigingen vindt dat men voldoende informatie krijgt over belangrijke (beleids)zaken (nu: 89%) Meten door marktonderzoek in 2008	Webmaster ism bestuur PR-cie (verantw.) ism bestuur en commissies
	Ontwikkelen marketingmaterialen breedtesport	2005	De KNAS biedt diverse marketingmaterialen (spreekbeurtpakket, informatiepakket etc.) aan via website	PR-cie ism bestuur
	Uitvoeren marktonderzoek breedtesport	2008	Marktonderzoek	BS breedtesport ism onderzoeksbureau

5. FINANCIERING

Onderstaand wordt een globaal overzicht gegeven van de verwachte kosten en baten voor de realisatie van de vier hoofdstrategieën. Een uitgewerkte begroting van de voor 2005 geplande activiteiten is te vinden in het jaarplan breedtesport 2005.

	2005	2006	2007	2008
OPLEIDINGEN	19.274	20.000	20.000	20.000
VERENIGINGEN	10.780	11.000	11.000	11.000
SCHERMAANBOD	25.490	6.000	6.000	6.000
INTERNE PR	0	0	0	0
Totaal	55.544	37.000	37.000	37.000