

Jeugd Equipe Competitie

Projectaanvraag in het kader van

“Slagvaardig Organiseren Sport”.

(Programmalijn 2 versterken sportbonden)



Aanleiding:

Medio 2015 heeft het consultancy bureau Berenschot het memo “van team naar individu” en “van individu naar team”¹ geschreven waarin wordt aangegeven dat individuele sporten veel kansen hebben wanneer zij meer aan “teamsport” doen door een betere binding met de sport en sociale cohesie. In een afstudeeropdracht² is onderzocht of het teamschermen in de belangstelling staat bij de jeugdleden en kan bijdragen aan langer sporten. Om dit te onderzoeken is een enquête gehouden onder 1.300 jeugdleden waarvan er 300 hebben gerespondeerd. In de bijlage zijn de relevante vragen en antwoorden voor dit onderwerp opgenomen. De conclusie was dat 80% van de jeugdleden hier positief tegenover staat.

In 2017 is een pilot georganiseerd waaraan 33 teams hebben deelgenomen. Daar is veel waardevolle informatie uit gekomen. De conclusie was dat er voldoende belangstelling is. Schermen wordt vaak als een ‘tweede’ sport naast een andere sport gedaan welke bij datumconflicten vaak voorrang krijgt. Invoering blijkt echter bijzonder lastig. Op het bondsbureau ontbreekt ervaring en expertise en in de achterban blijkt in de tussenlaag van verenigingskader veel weerstand te bestaan.

Kern aanvraag:

- Procesmatige doelen:
 - o Hoe kan een competitie worden ingevoerd in een individuele sport?
Het invoeren van een regelmatige competitie in een individuele sport betekent een cultuurverandering binnen de bond en verenigingen. Er zal een compromis moeten worden gezocht met de toernooien: hoe wegen we de belangen?
 - o Het organiseren en begeleiden van een competitie:
Hiervoor is een competitieleider met de juiste competenties vereist. Zijn deze voldoende aanwezig, kunnen deze worden ontwikkeld of ingekocht?
 - o Het verkrijgen van expertise in de branding van de cultuuruitbreiding /omslag bij de verenigingen; eigen omslag van productgericht naar klantgericht.
In de pilot is gebleken dat het ‘verkopen’ van de competitie in de verenigingen en ouders een lastige klus is. Hier is duidelijk externe expertise nodig.

- Inhoudelijke doelen:
 - o Invoer van een succesvolle structurele competitievorm;
 - o Het verlengen van de duur van het lidmaatschap/ actieve deelname aan het schermen.
 - o Vergroting van het aantal schermers aan wedstrijd sport.

¹ Berenschot “van team naar individu” en “van individu naar team” door Gerben van den Berg, Ferdi van den Berg en Hedde Rijkens, november

² Een equipecompetitie voor de schermjeugd, iets nieuws in de Nederlandse schermwereld!” Door Peter van der Vlies, Hogeschool Rotterdam, november 2016

- Doordat het schermen te boek staat als een individuele sport is er te weinig aandacht voor het team schermen waar ook maar enkele toernooien per jaar voor zijn.
- Schermen de eerste sport keuze wordt.

Probleemanalyse inhoudelijk:

Voor het grote verloop, instroom 600 en een uitstroom van 500 leden per jaar, zijn de volgende oorzaken te onderkennen³:

1. Het individuele karakter van de sport en disbalans in de intrinsieke motivatie van recreatieve schermers.
De intrinsieke motivatie berust op 3 pijlers: gebondenheid, bekwaamheid en autonomie. In de grafiek is duidelijk te zien dat er bij de recreatieve niet wedstrijdschermer schermer weinig gebondenheid en bekwaamheid is maar wel veel autonomie. Dit komt door het individuele karakter. De gebondenheid neemt aanzienlijk toe in het team schermen. Een team bestaat uit 3 schermers (en een reserve) die een estafette wedstrijd bestaande uit 9 partijen met doorlopend aantal treffers verschermen.
2. Er staan momenteel maar ~280 schermers op de nationale ranglijst van de ~1.300 jeugdleden.
De nationale ranglijst wordt bijgehouden door vrijwilligers van de bond. Schermers krijgen punten als zij deelnemen aan toernooien en de beste scores van 5 wedstrijden tellen mee. Er is een formule die de zwaarte van de wedstrijd bepaald zodat een reële vergelijking ontstaat. De meeste punten worden behaald door de ervaren wedstrijdschermers. Dit betekent dat beginnende schermers er lang over doen om significante aantallen punten te behalen. Dit ontmoedigt de deelname.
3. De sport heeft een hoog technisch gehalte en vereist een hoge mate van motorische ontwikkeling.
Het hoge technische gehalte van de sport leidt ertoe dat een schermer 3-4 jaar nodig heeft om de juiste motorische vaardigheden en inzicht in het spel te verwerven. Door de grote uitstroom zijn er dus maar weinig leden in een vereniging als sparingspartner. Met andere woorden: ze verlaten de sport niet omdat ze goed zijn maar omdat er geen maatjes op niveau zijn.
4. De toernooistructuur heeft een heel onregelmatig verloop.
Het onregelmatige verloop van de toernooien leidt ertoe dat kinderen ook een regelmatigere bezigheid op zaterdag erbij doen en het schermen de 2^e keus is. Als de druk vanuit school te hoog wordt verlaten zij het eerst de schermersport.
5. Deelname aan toernooien vraagt veel begeleidingstijd en organisatie van ouders.
Deelname aan toernooien vraagt veel organisatie werk van de vereniging, ouders en trainers. Doorgaans gaan er maar enkele leden van een vereniging naar een toernooi. Het samen reizen is dan ook heel beperkt.
6. Een beperkt aantal verenigingen durft het financiële risico aan om een toernooi te organiseren.
De grafiek met de omvang van de verenigingen toont aan dat er veel kleine verenigingen zijn die niet over de financiële middelen beschikken om een toernooi te organiseren. De bond

³ "Towards Stemming the Exodus" door Rob den Hartog 1993

heeft geen middelen om het risico over te nemen. De bond organiseert de NK's, een jeugd circuit (10 toernooien) en veteranen circuit (5 toernooien).

In de bijlage zijn de volgende grafieken opgenomen:

- Bijlage 1: **Leeftijdsverdeling bondsleden.**
- Bijlage 2: **Duur van het lidmaatschap over alle leden in de verenigingen.**
- Bijlage 3: **Ledenverloop in de bond en verenigingen.**

Randvoorwaarden:

Het bondsbestuur bestaat sinds medio 2018 uit 8 bestuursleden en beschikt daarmee over een geweldig potentieel. Daar waar het vroeger door een gebrek aan strategische kracht (eerder kwantitatief dan kwalitatief) moeilijk was om vernieuwingen door te voeren is er nu de wil en de durf om traditionele opvattingen te challengen.

Er is een relatief klein (maar stijgend) aantal leden die een relatief hoge contributie betalen. Op deze wijze heeft de KNAS een bureau die, door samenwerking met andere bonden, over relatief veel expertise beschikt maar een kleine omvang heeft. De KNAS werkt nauw samen met de Tafeltennisbond: zij hebben een gedeelde werkorganisatie. Daarnaast wordt steeds meer samenwerking gevonden met de andere 7 sportbonden waarmee de huisvesting wordt gedeeld.

Er is een sterke structuur van betrouwbare vrijwilligers waar de basisfuncties van de bond op adequaat niveau worden uitgevoerd. Wil de KNAS in de toekomst een zinvolle rol spelen dan moet zij op de sporter gerichte producten en diensten ontwikkelen. Dit project is de trigger voor de transformatie van een productgerichte naar klantgerichte organisatie. Door know-how op het bureau te borgen kan het bestuur slagvaardiger vernieuwende projecten doorlopen. Bijeffect is dat door het organiseren van de competitie de inkomsten stijgen waardoor de infrastructuur kan worden verbreed. Dit kan autonoom maar bij voorkeur door samenwerking met bonden die reeds competities organiseren zoals de Badmintonbond en de Tafeltennisbond.

De schermbond voldoet aan de code "goed sportbestuur", de minimale kwaliteitseisen van NOC*NSF en heeft een directe vertegenwoordiging van verenigingen in de bondsvergadering. Deze bondsvergadering kenmerkt zich door een hoog engagement en veel van de vertegenwoordigers zijn in één of andere functie ook als vrijwilliger in een KNAS commissie betrokken. Door met deze commissies veelvuldig af te stemmen is een klimaat ontstaan waarin verandering ruimte krijgt.

Voor een kleine bond als de KNAS is communicatie een achilleshiel. Met het inrichten van een bestuursportefeuille en adequate bemensing van een commissie is dit momenteel goed ingericht. Deze richten zich op social media en massacommunicatie via o.m. de website. Voor directe communicatie met de achterban beschikt de KNAS over een goede ledenadministratie met uitstekende mailfaciliteit naar stakeholders. Inhoudelijke expertise wordt veelal gehaald bij de tafeltennisbond.

De KNAS bestaat sinds 1908 en is sinds 1923 koninklijk. Het schermen is in beginsel een individuele sport met een hoog percentage aan hoogopgeleide beoefenaren⁴. Verenigingen zijn gemiddeld tussen 40 en 50 leden. De bestuurlijke kwaliteit is bij verenigingen sterk wisselend. Schermleraren

⁴ "Strategisch Marketingplan KNAS" door VODW 2006

hebben van oudsher een belangrijke stem binnen een vereniging en daar is geen sterke drive om te veranderen. Het tackelen hiervan is een belangrijk doel van dit project.

De bond is financieel gezond, beschikt in samenwerking met de NTTB over een adequate boekhouding en, hoewel hiertoe formeel geen verplichting bestaat, laat zij de boeken controleren door een accountant die kennis en expertise heeft in de sport (Coney). Ondanks haar geringe omvang leiden relatief grote projecten als uitzendingen naar Internationale titeltoernooien, organisatie van het schermdeel van de Olympic Experience etc nooit tot budgettaire problemen.

Projectteam:

Wij voorzien een projectteam dat is opgebouwd uit de volgende teamleden:

- **Projecteigenaar: Leon Pijnappel (bestuurder breedtesport)**
Leon is als ondernemer een vernieuwende inspirator. Hij heeft goede contacten binnen de achterban en oog voor vernieuwing.
- **projectleider: bondsmedewerker Teun Plantinga**
Teun heeft ruim 15 jaar ervaring met projecten in de sport. Deze zijn tradioneel op vraag vanuit de leden geïnitieerd. Hij heeft goede contacten bij de collega-sportbonden, in het bestuurlijke circuit en binnen de achterban. Hij ziet de uitdaging om deze transitie vanuit visie tot een succes te maken.
- **een lid van de scheidsrechtercommissie: Louis Hopstaken**
Louis is als liaison van de scheidsrechterscommissie de verbindende schakel naar de arbitrage en keuzes die op dat gebied moeten worden gemaakt. Een competitie kan een kweekvijver zijn voor arbitrerend kader.
- **een afgevaardigde van de wedstrijdcommissie: Timon Hagen**
De competitie is bij voorkeur een versterking van het huidige scherm aanbod. Dit vereist zorgvuldige afstemming m.b.t. bestaande toernooien en toernooicircuits. Timon is IT'er en leeft van schema's en formules.
- **De financiële monitoring zal in handen zijn van penningmeester Bert van de Flier.**
Bert is een gedreven bestuurder die als penningmeester (voorheen voorzitter) aan de wieg stond van o.m. de Europese Schermbond en momenteel penningmeester is van de International Fair Play committee.

De externe adviseur heeft de rol om in een uitdagende omgeving ons te leren hoe een vernieuwend project succesvol kan worden gedaan. Hierbij komen moderne middelen om resultaat te realiseren in functionele zin aan bod. Tevens is advies op de communicatie met een traditioneel ingestelde achterban cruciaal. De externe adviseur heeft oog voor de valkuilen van mensen die al langere tijd in de georganiseerde sport werken zonder daarbij de specifieke kenmerken van onze sector te onderschatten. Een goede match met de externe adviseur is van groot belang.

Verspreiden, kennisdeling en opleiding:

Indien deze aanvraag wordt goedgekeurd zal het project bij de leden worden geïntroduceerd op de ALV in juni. Daar worden ook de overige leden in het projectteam benoemd.

De kennis zal worden gedeeld met de verenigingsbesturen middels een nieuwsbrief met een systeem waarbij de response wordt geregistreerd. Hierdoor is individuele benadering van bestuursleden mogelijk.

De projectleden worden in staat gesteld om aan de scholing via dit project deel te nemen. Onderdeel

van de begeleiding door de externe adviseur is advies over de communicatie richting achterban. Momenteel leven ideeën om de verenigingsbesturen te ondersteunen bij het 'verkopen' aan de leden dmv samenstellen van een informatiepakket en het opleiden van 'ambassadeurs'. Volgend op dit project wil de KNAS een commissie voor innovatie instellen om met de opgedane kennis (voor de schermbond) vernieuwende trajecten succesvol te kunnen doorlopen.

Planning en processtappen:

fase 1: opzetten projectorganisatie: juni 2019

=> goedkeuring door leden op de ALV

fase 2: evaluatie van de pilot en ontwerp van de competitie: september/oktober 2019

=> beslissing door bestuur over het in te voeren concept.

fase 2: opzet communicatieplan naar de verenigingen en leden. November / december 2019

=> beslissing door bestuur over communicatie

fase 3: werving van teams. Januari 2019

=> beslissing bestuur over het speelschema.

fase 4: uitvoering 1^e seizoen competitie.

=> evaluatie door bestuur en go/no go definitieve invoering.

Inhoudelijke adviseur:

De bond vraag op dit moment geen budget voor een inhoudelijke adviseur aan.⁵

Begroting:

	<u>Totaal kosten</u>	<u>Eigen bijdrage KNAS</u>	<u>SOS subsidie</u>
Inzet projectleider: 240 uur á € 69	€ 16.560	€ 0	€ 16.560
Communicatie:	€ 1.000	€ 0	€ 1.000
Projectkosten KNAS	€ 3.000	€ 0	€ 3.000
Externe projectbegeleiding bonden	€ 16.698	€ 0	€ 16.698
Inzet medewerker: 300 uur a € 50	€ 15.000	€ 15.000	€ 0
Externe programmaleiding	€ 4.178	€ 0	€ 4.178
Programmaleiding bonden	€ 3.202	€ 0	€ 3.202
Externe begeleiding opleiden en uitwisselen	€ 2.612	€ 0	€ 2.612
Monitoring en evaluatie	€ 1.250	€ 0	€ 1.250
Opleidingskosten	€ 1.500	€ 0	€ 1.500
Totaal	€ 65.000	€ 15.000	€ 50.000

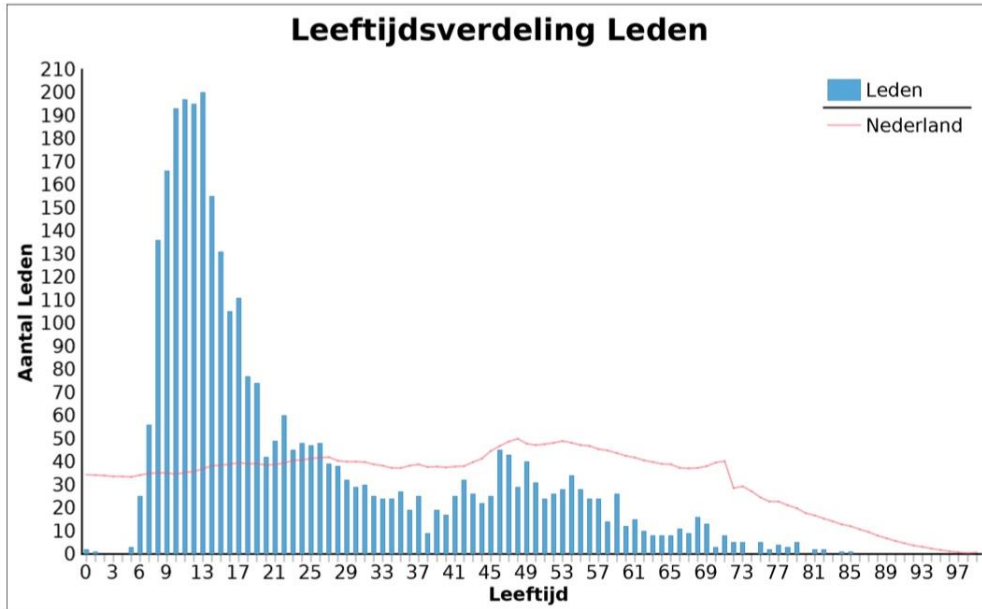
De subsidieaanvraag beslaat de eerste drie items en is derhalve € 20.560,-

NB: dit is een globale begroting: de uitvoering van een competitie en eventuele vergoedingen zullen in het project nader worden vormgegeven.

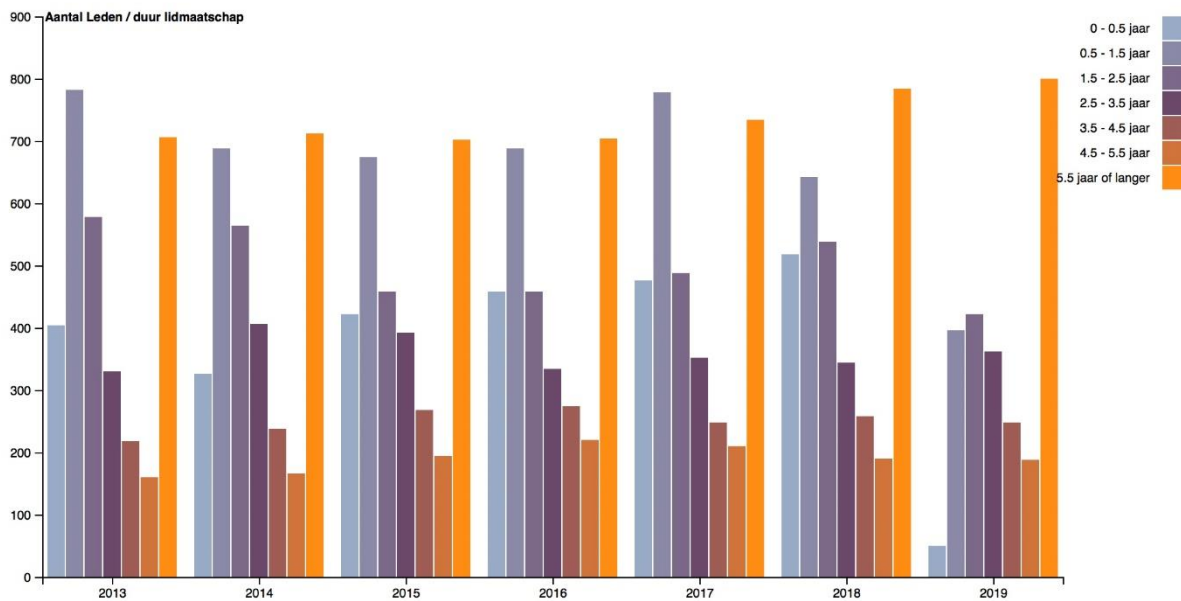
⁵ De match met de externe adviseur is cruciaal. Mocht deze onvoldoende blijken zal de KNAS eventueel alsnog een aanvraag voor een eigen adviseur indienen.

Bijlage 1: Leeftijdsverdeling bondsleden.

<p>Leeftijdsverdeling Leden 2018</p>	
--	---



Bijlage 2: Duur van het lidmaatschap over alle leden in de verenigingen.



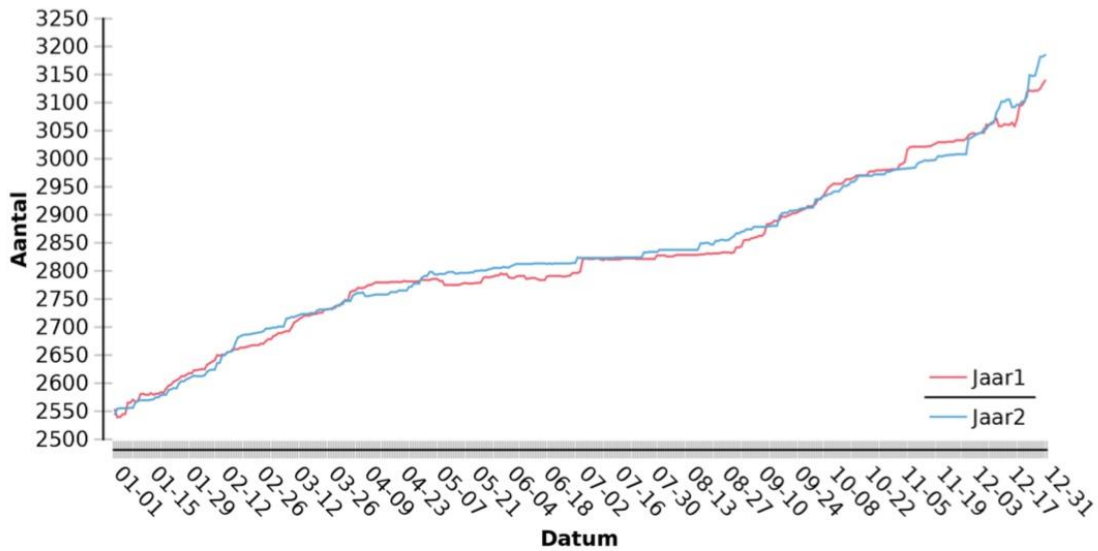
Bijlage 3: Ledenverloop in de bond en verenigingen.

Vergelijking Historie Leden per Dag over Jaar
2018 - 2017



Jaar1: 2018 Jaar2: 2017

Bondslidmaatschap



Verenigingslidmaatschap

