

# Beleidsplan ZPCH

---

2006/7 – 2008/9  
23 november 2006



# Functie beleidsplan

---

- Uitgangspunt voor afdelingenbeleid
- Creëren van duidelijkheid richting belanghebbenden (leden, gemeente, sponsoren)
- Formulering afgeleide doelstellingen t.a.v. mensen, middelen, organisatie
- Toetsend kader voor 'werk in uitvoering'
- **Reacties voor 31-12-2006 aan [secretaris@zpch.nl](mailto:secretaris@zpch.nl)**

# Ontwikkelingen (vraagkant)

---

- Obesitas
- Verzakelijking sport (van collectief (re)creëren naar individueel 'consumeren')
- Verschuiving bij jeugd van intermenselijke naar virtuele sociale netwerken
- Afname verenigingssportbehoefte
- Toename 'bijverdienbaantjes' bij jeugd
- Opkomst van de NU consument (diploma in 1 week) -> kort en hevig minder tijd voor continue belasting
- Andere bevolkingssamenstelling (allochtonen zonder 'zwem cultuur')

# Ontwikkelingen (aanbodkant)

---

- Opkomst alternatieve, individueel georiënteerde sportconcepten (sportschool+), soms met club-achtige concepten (Nordic walking, afvallen)
- Afname schoolzwemmen
- Concurrentie instroompoule door bijv. Meerzwemmers en WZ LZ '88.
- Startgemeenschappen (schaalvergroting zwemclubs)
- Opkomst privaat gesponsorde topteams en topsporters (rol bonden wordt minder belangrijk)

# Visie

---

In een gemeenschap die steeds lossler en ongezonder wordt wil ZPCH kinderen, jeugdigen en volwassenen een honk bieden waar zij elkaar kunnen ontmoeten en stimuleren om met elkaar sport te beleven op een niveau van recreant tot topsport.

‘Van spartelen tot topsport’

# Missie

---

Het via de inzet van vrijwilligers betaalbaar aanbieden van een zwemcarrière startend met;

- basiszwemvaardigheid (overleven)
- gevorderde zwemvaardigheid
- sporten op wedstrijd niveau in de takken;
  - WZ
  - SZ
  - WP

ZPCH wil zich onderscheiden van andere zwemverenigingen door prestaties van haar leden als een collectieve verdienste te laten ervaren, zowel bij individuele als teamprestaties en wil in absolute zin een voortdurend groeiend sportief niveau realiseren.

# Wat is hiervoor nodig

---

1. Gezonde financiële positie
2. Evenwichtig ledenbestand (piramide)
3. Open samenwerking afdelingen
4. Een samenhangend ambitieniveau tussen de afdelingen
5. Kwalitatieve invullingen (kwaliteit bindt)
6. Stabiel bestuur, kader- en vrijwilligerbestand
7. Toegankelijke/courante infrastructuur

# Status Quo

---

## Ledenaantallen

- Instroom basisvaardigheid licht krimpand (wachlijst, echter badrandbemanning knelpunt)
- Doorstroom naar sporttakken zeer beperkt
- Sporttakken groeien bij stabiel elementair ledenbestand (de trechter versmalt), afname elementair wordt gecompenseerd door autonome groei sporttakken
- Sporttakken blijven 5-10 % onder begroting (max. badwatercapaciteit), aanwas via derden (sportpas, scholentoernooien, vrienden)
- Algeheel stagnerende groei (onder KNZB niveau)

Leden aantallen	1998	1999	2000	2001	2002	2005	
ABC	220	196	195	190	185	183	↓
Sportorientatie	28	20	20	0	0	0	↓
Vaardigheid	64	50	50	50	40	50	↓
Volwassenen	11	20	20	16	13	25	↑
SZ	62	52	51	50	30	32	↓ ↓
WP	53	72	110	132	145	163	↑ ↑
WZ	77	68	75	66	72	72	↔
	<b>515</b>	<b>478</b>	<b>521</b>	<b>504</b>	<b>485</b>	<b>525</b>	
	<b>3:2</b>	←—————→				<b>1:1</b>	
Totaal elementair	↑ 323	286	285	256	238	↑ 258	
Totaal Sport	↓ 192	192	236	248	247	↓ 267	

# Status Quo 2

---

## Financiën

- Opgebouwde schuld (onzichtbare werkelijke kosten, gebrekkige financiële rapportage <2006, nalatigheid leden,)
- Subsidiërende takken (DZ / WZ-> SZ / WP)
- Beperkte mogelijkheden inlopen achterstand (structurele onbalans beïnvloedbare kosten/opbrengstpotentieel)
  - Contributieniveau aan plafond
  - Beperkte alternatieven kostenbesparingen (0-lijn investeringen, monopolie Sportfondsen)
  - Sponsoring moeizaam traject tot heden

# Status Quo 3

---

## Concurrentie

- Keuze alternatieve sporten groeit, vaak met commerciële grondslag (alles geregeld, geen eigen bijdrage in tijd)
- Concurrentie omliggende verenigingen (nog) beperkt, wel voor diplomazwemmen (sportfondsen, privé zwemles concepten)

# Status Quo 4

---

## Marketing en Communicatie

- Geen samenhangend marketingcommunicatie plan
- ZPCH timmert aan de weg met PR (verslagen in locale media)
- Geen gerichte werving richting leden, vrijwilligers, sponsoren

# Status Quo 5

---

## Sportief niveau

- ZPCH is recreatief niveau ontgroeid, maar niet toonaangevend als geheel, SZ status aparte

# Status Quo 6

---

- Organisatie - Samenwerking (in- / extern) – Cultuur
- Afdelingen op zichzelf kennen een saamhorigheidscultuur, afdelingen onderling gescheiden entiteiten
  - Samenwerking incidenteel
  - Bestuur verjongd, stabiel, maar smalle basis
  - Kaderbezetting SZ/WZ stabiel, DZ/WP kritisch. Algeheel kwaliteitsniveau aandachtspunt
  - Vrijwilligers buiten badrand: jeugdafdelingen goed, senioren onvoldoende
  - Organisatiegraad volgt nog niet de omvang van de vereniging (informeel -> zakelijker: *van vrijwillig & vrijblijvend naar vrijwillig & verantwoordelijk*)

# Status Quo 7

---

## Infrastructuur

- Beperkte mogelijkheden
- Actueel: groei van mogelijkheden binnen handbereik, echter schaalbaarheid is complex en abrupt (van servet naar tafellaken -> van 12 banen zwembad in 2006 naar 25 in 2007 en 27 in 2008 +8 HvdS -6 Spectrum)
- Incourante uren (beperken groei)

# Strategisch uitdagingen/doelstellingen

---

1. Schuldsanering en opbouwen alternatieve geldstromen (sponsoring)
2. Realiseren toename in- en doorstroom
3. Differentiatiemodel ambitieniveaus en begrotingsgrondslagen
4. Vasthouden en vergroten kwaliteitsniveau bestuur en kader
5. Vinden en binden vrijwilligers
6. Verwerving onderhandelingspositie badwater morgen en overmorgen, incl. claim op courante uren (bijv. de ZV Nieuw Vennep uren)

# Hoe komen we daar?

## Schuldsanering/alternatieve geldstromen

---

- Actief debiteurenbeleid per afdeling
- Transparante kostenbeheersing en taakstellende begrotingen per afdeling
- Vergroten kostenbewustzijn en betalingsverplichting leden
- Taakstellende fondsenwervende inspanningen per afdeling
- Zelfreinigend vermogen als basis
- Schuldsanering door Gemeente (!)
- Sponsoring op ZPCH niveau insteken

# Hoe komen we daar?

## Realiseren toename in- en doorstroom

---

- Vergroten capaciteit diplomazwem-mogelijkheden (kader)
- Actieve werving onder diplomazwemmers middels wervingsfolder en demo's
- Autonome wervingsacties afdelingen op scholen -> uitbreiding regio Nieuw Vennep
- Lid-werft-lid actie per afdeling
- Aanwezigheid braderieën ZPCH
- Scholentoernooien/zwemwedstrijden
- Sportpas deelname ZPCH
- Collectieve evenementen -> open grenzen beleid
- Herintroduceren ZPCH Sportoriëntatie voor Diplomazwemmers = 3 x 1/3 seizoen cyclus van 6-8 proeftrainingen per afdeling, kader te leveren door de sportafdelingen.

# Hoe komen we daar?

## Differentiatie model ambitiesniveaus en begrotingsgrondslagen

---

### Ambitiesniveaus

Leren > subsidie en eigen bijdrage

Recreëren > eigen bijdrage en deelsubsidie

Presteren > eigen bijdrage, deelsubsidie,  
deelsponsoring

Excelleren > eigen bijdrage, sponsoring

### Basisprincipes

- De gebruiker betaalt
- Subsidies solidair aanwenden volgens overeengekomen verdeelsleutel, taakstellend te besteden
- Voorstel: zie volgende slide

# Begrotingsgrondslagen 2007 e.v.

---

- Elke afdeling zorgt voor kosten dekking
- Diplomazwemmen kent een bovengrens voor opname eigen winst
- Elke zwemtak krijgt een zwemwater ratio (hoeveelheid m<sup>2</sup> per lid)
- Elke zwemtak krijgt een kaderbudget-ratio (hoeveel kader per lid), daaraan gekoppeld een opleidingsbudget en representatiebudget
- Een gesloten begroting, gebaseerd op ledenaantallen -> meer leden is overwinst, minder leden is tekort die door de afdeling zelf moet worden weggewerkt.

# Hoe komen we daar?

## Vasthouden en vergroten kwaliteitsniveau bestuur en kader

---

- Werven, gecombineerd met opleidingsprogramma
- Intern (bij)scholingsplan BPV conform KNZB richtlijnen
- Competentie gerichte werving bestuursleden

# Hoe komen we daar?

## Vinden en binden vrijwilligers

---

- Inventarisatie competenties, wensen, achtergronden leden en ouders van leden (profielen), per afdeling te bundelen voor ZPCH > 25% dekking
- Vergroten collectief bewustzijn waarde inzet vrijwilligers voor en achter de schermen
- Open informatiestroom via kadernieuwsbrief en kaderbijeenkomst

# Hoe komen we daar?

## Verwerving onderhandelingspositie badwater morgen en overmorgen

---

- Inzetten op groei, ook in Nieuw Vennep – gesteund door actieve werving
- Ontwikkeling alternatieve opties en uitspelen mogelijkheden door flexibele inrichting trainingstijden en –locaties
- Inkiezen op hoger niveau met maatschappelijk relevante boodschappen (zichtbaarheid gemeente, integratie, obesitas)
- Goed huurderschap (betalingen, gedrag in- en om de zwembaden)

# Hoe komen we daar?

---

- Door beleid om te zetten naar acties binnen elke afdeling
- Input leden voor 31-12-2006
- Beleid en actieplannen afdelingen afhameren door de leden tijdens algemene ledenvergadering