

Blog Irma Duim, accountmanager regio Oost en Midwest

Deze week werd me de vraag gesteld door een vereniging: wat is jouw toegevoegde waarde? Mijn eerste reactie was stilte. Eh... Ja... Wat kan ik toevoegen aan jouw vereniging wat een ander niet kan? Nu ben ik niet in de veronderstelling dat ik zo speciaal ben. Een accountmanager kan echter wel veel toevoegen aan jouw vereniging. Afgelopen jaar hebben we onze afdelings infographic met jullie gedeeld. Op dit plaatje zie je dat wij verstand hebben van heel veel onderdelen die spelen binnen een vereniging.

Mijn collega's en ik kunnen werken in de lokale driehoek van de Gemeente, Accommodatiebeheerder en de Vereniging. We kunnen hulp aanbieden op velerlei vlak. Meestal persoonlijk, soms met hulp van een expert. Wij hebben een online tool ontwikkeld met elkaar, waarbij je kan zien hoever jouw vereniging staat in vergelijking met andere verenigingen, maar ook in vergelijking met de eigen vereniging een paar jaar of aantal adviesgesprekken later. Bij dit organisatieprofiel stellen we vragen over de huidige status van jullie vereniging. Hoever zijn jullie met de samenwerkingen, met de accommodatie, gemeente, andere sportaanbieders? In hoeverre is jullie aanbod afgestemd met de behoefte van jullie inwoners, bezoekers? Zijn er mogelijkheden verder te innoveren? Wat is jullie kennis over Code Blauw, Veilig Sport Klimaat? Na beantwoording van deze vragenlijst, kunnen wij adviezen geven om verder te ontwikkelen, beter in te spelen op wat er gaande is. Dit doen wij graag in een persoonlijk gesprek. Ook geven wij informatie over de opties en mogelijkheden qua bijscholingen, opleidingen, workshops en ook online tools.

Ik zal elke nieuwsbrief een van onze onderwerpen eruit lichten en nader toelichten aan jullie.

Deze keer: Visie & Strategie

We geven adviezen over visie & strategie. Hoe begin je? Hoe bouw je hieraan voor jouw vereniging? Hoe krijg je antwoord op de vragen die je terug wilt zien in de visie & strategie? Wij kunnen het niet voor je doen, wij kunnen je wel de handvatten geven om dit als bestuur met elkaar te bespreken en te schrijven. Een mooi uitgangspunt voor elke keuze, elk besluit en elke investering die je als vereniging mag doen.

Een visie & strategie document schrijf je niet op een dag. Het is een proces. Geniet van dit proces. Uiteindelijk is het document niet bedoeld als eendagsvlieg, maar als basis voor vele jaren voor de vereniging. Met elkaar bepaal je waar je heen wilt, welke kansen je wilt grijpen, welke je laat liggen en hoe je kan bereiken wat je wenst. Wij adviseren er zeker 3 maanden voor uit te trekken. Ben je er 3 maanden dag en nacht mee bezig? Nee zeker niet!

Met elkaar bepaal je in een eerste bijeenkomst, eventueel een brainstorm, welke onderwerpen zo belangrijk zijn dat jullie deze willen laten terug komen in het beleid. Iedere bestuurder bedenkt in de week, weken hierna de vragen, antwoorden, suggesties en mogelijkheden om verder over na te denken samen. Dan worden al deze kladversies bij elkaar gevoegd. Aan de hand hiervan wordt een eerste versie van het document wordt geschreven. In klad. Als krasdocument. Aan de hand hiervan ga je met elkaar steeds een beter werkbaar document maken. Uiteindelijk heb je een prachtig uitgangspunt voor jullie vereniging.

Wil je meer informatie en handige tips?

Op de [knzb website](#) vindt je hiervoor veel tips & trics.