

Toekomstbestendig door samenwerking

Gebruik dit **stappenplan** en zet je als vereniging 'open'



knzb

Gebruik dit stappenplan en zet je als vereniging 'open'

De samenleving verandert. Als vereniging kun je niet achterblijven, want je wilt dat het goed gaat en blijft gaan met je vereniging. Een goede samenwerking helpt daar enorm bij, zowel binnen als buiten je club. Hoe? Dat leggen we uit in deze whitepaper.

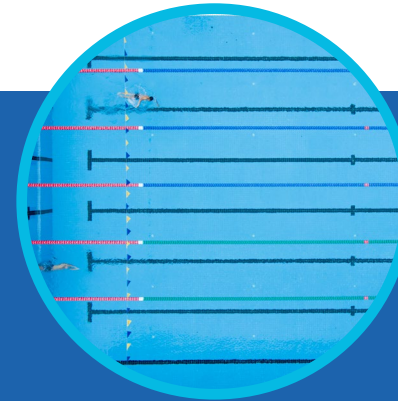
Jouw vereniging is uniek en tegelijkertijd is het een onderdeel in zijn omgeving. Een moderne sportvereniging richt daarom zich niet alleen op zichzelf en zijn eigen leden, maar heeft ook oog voor die omgeving. Een goede samenwerking is hierbij heel belangrijk. Samenwerking binnen het zwembad, maar zeker ook samenwerking met andere partijen buiten het zwembad. Want de omgeving biedt vele kansen. Een vereniging die de blik naar buiten richt, ziet die kansen en is bovendien zichtbaar voor anderen. Zo'n 'open vereniging' blijft zich ontwikkelen en past zijn sportaanbod aan bij de wensen van bestaande en nieuwe leden. Tegelijkertijd is de druk op het badwater in Nederland groot. Dat zorgt voor spanning. Dat voelen leden, klanten en personeel. Samenwerking is nodig om die spanning te laten verdwijnen en mogelijkheden te creëren. Dat kan bijvoorbeeld door:

- Diensten uit te wisselen.
- Kennis te delen.
- Meer activiteiten te creëren.
- Elkaars aanbod op elkaar af te stemmen.
- Nieuwe geldstromen aan te boren.

Hiermee kun je inspelen op de wensen van individuele zwemmers en de exploitatie van verenigingen en accommodaties gezonder maken. Dat gaat samen makkelijker dan alleen. Maar hoe geef je daar als vereniging nu invulling aan?

Niveaus van samenwerken

Samenwerking kan op veel verschillende manieren, op verschillende niveaus en met verschillende partijen. Binnen de accommodatie, binnen en buiten je vereniging en zeker ook met andere partijen en bedrijven. Het helpt hierbij als je je open op durft te stellen. Want alleen als je eerlijk in gesprek bent en je durft toe te geven wat je wel en niet goed kan, kun je elkaar in de samenwerking versterken.



Binnen het zwembad

Er is grote winst voor de exploitatie van zwembaden te behalen in een goede afstemming tussen het zwembad en zijn gebruikers. Door de krachten te bundelen en taken en verantwoordelijkheden te delen, kan het zwembad optimaal floreren. Dit is alleen niet vanzelfsprekend. Daarom heeft de KNZB het [Handboek Zwembaden](#) en het [Masterplan Accommodaties](#) ontwikkeld om gemeenten, exploitanten en gebruikers te ondersteunen en te begeleiden naar een optimale exploitatie voor alle zwemmers in Nederland. Om meer mensen te laten zwemmen is het van belang om in gesprek te gaan met je leden en vrijwilligers, het zwembad en andere gebruikers die voor of na jullie zwemmen. Uit ervaring weten wij dat een goede samenwerking binnen het zwembad veel goeds op kan leveren.

Een goede samenwerking binnen het zwembad kan veel goeds opleveren.

De sfeer in en om het bad verbetert, de doorstroom van zwemles naar de verenigingen stijgt en er worden gezamenlijke zwemactiviteiten ontwikkeld (zoals bijvoorbeeld de Zwem4daagse). Dit zijn nog maar enkele voorbeelden, maar er zijn er [veel meer!](#)

Tussen verenigingen

Tussen verenigingen kan er op verschillende manieren worden samengewerkt. Natuurlijk door gezamenlijk activiteiten te organiseren. Maar de samenwerking kan ook verder gaan. Bijvoorbeeld door het aangaan van een startgemeenschap. Soms is dat uit noodzaak, bijvoorbeeld door jeugdgroepen in een krimpregio samen te stellen. Daarmee houd je gezamenlijk de jeugd in de omgeving aan het zwemmen en waterpoloën. Maar het kan ook een kans zijn op meer leden en het bieden van een sportaanbod op een hoger niveau. Om dit traject in goede banen te leiden, heeft de KNZB een informatiepakket samengesteld.

Een volgende stap kan een fusie zijn. Het aantal fusies van zwemverenigingen is de laatste jaren behoorlijk toegenomen. De redenen om te fuseren, hebben vaak te maken met teruglopende ledenaantallen, stijgende kosten en vermindering van inkomsten of een gedwongen verhuizing naar een andere accommodatie. Om tot een fusie te komen is veel tijd, ledenbetrokkenheid en doorzettingsvermogen nodig. Ook hiervoor heeft de KNZB een informatiepakket.

Buiten het zwembad

Als je als zwemvereniging op zoek bent naar nieuwe mogelijkheden om meer leden aan je te binden, kun je natuurlijk ook samenwerken met sportaanbieders, maatschappelijke partners en bedrijven buiten het zwembad.

Zo kun je samenwerken met:

- Onderwijs om kinderen via de scholen kennis te laten maken met jouw sportaanbod.
- Zorgpartijen om juist op rustige momenten op de dag (revalidatie)activiteiten te organiseren.
- Maatschappelijke partners als buurtsportcoaches die jongeren en ouderen in de buurt in beweging willen krijgen.
- Bedrijfsleven om met bijvoorbeeld clinics bedrijfssporten mogelijk te maken en op die manier nieuwe leden (én sponsors!) aan je te binden.

Kortom, er liggen veel samenwerkingskansen binnen en buiten je vereniging. Ben je benieuwd hoe andere zwemverenigingen dit al doen? Laat je inspireren door [deze voorbeelden](#).

Stappen om te komen tot een betere samenwerking

Veel verenigingen merken dat de vraag van leden en potentiële leden verandert. Ook zien zij dat er andere organisaties in de buurt zijn waarmee mooie samenwerkingsverbanden zijn aan te gaan. Om daarop in te spelen moet je als vereniging uitnodigend en ondernemend zijn. Uitnodigend voor iedereen die wil sporten en bewegen en ondernemend om kansen te signaleren en te benutten. Om ook zo'n 'open vereniging' te worden kun je de volgende vier stappen doorlopen:

Luister naar je leden

Begin binnen je eigen vereniging. Ga daarbij op zoek naar de krachten, talenten en mogelijkheden van je leden. En bepaal je ambities en je visie. Betrek hierbij zoveel mogelijk leden. Dat zorgt voor een veel beter beeld en een groot draagvlak.

Luister naar je omgeving

Richt vervolgens je blik naar buiten. Daarmee bedoelen we de betrokkenen binnen en rondom de vereniging. Wat willen bijvoorbeeld de ouders van jeugdleden? Of mensen uit de buurt? Hier liggen de koppelkansen voor het grijpen.

Werk samen

Breng in beeld wie jouw vereniging hierbij kan helpen. Want om kansen te realiseren, moet je samenwerken. Ga daarom in gesprek met organisaties en verenigingen in jouw omgeving om te kijken wat ze voor jou kunnen betekenen. En – natuurlijk – jij voor hun.

Grijp je kansen.

Je weet nu waar de krachten en mogelijkheden van je vereniging liggen en je hebt ontdekt wat de wensen en behoeften van je leden en je omgeving zijn. Door hierop in te spelen, creëer je meer betrokkenheid. Dat levert meer zwemmende mensen op en uiteindelijk een toename van het aantal leden.



Aan de slag!

Als je deze stappen hebt doorlopen, ben je niet klaar. Het is een continu proces. Je begint alleen niet opnieuw, je gaat verder. Zo blijf je je als vereniging ontwikkelen, bind je meer mensen aan je voor een langere tijd, word je sterker én toekomstbestendig.

De invulling en aanpak is aan de vereniging zelf. Ga er daarom mee aan de slag. In iedere Nederlandse gemeente zijn er bovendien budgetten beschikbaar binnen het sportakkoord om lokale samenwerking te stimuleren. Wij kunnen je hier uiteraard bij helpen. Wij hebben ondersteunende producten om het organiserend vermogen van jouw vereniging in beeld te brengen en inzicht te krijgen in jou en je partners om de samenwerking te verbeteren. Binnen en buiten je vereniging. We helpen je bij het doorlopen van de stappen en komen tot een gezamenlijk en gedragen advies. Ook kennen we jouw lokale adviseur.



Onze accountmanagers staan klaar om van jouw vereniging een 'open vereniging' te maken! Wil je meer weten? Neem gerust [contact](#) met ons op.