



**Nederlandse
Kruisboog
Bond**

Secretariaat; 't Blok 59
4823JC Breda
Telefoonnummer: ---
E-mail; secretaris@nkbkruisboog.nl

Jaarplan 2019

Kruisboogschieten, meer dan een schot in de roos

Opgesteld door: het DB van de NKB.

Datum : 12 november 2018

De NKB is partner
van



Jaarplan van de NKB voor 2019.

“Kruisboogschieten, méér dan een schot in de roos”

Leeswijzer.

Hoofdstuk 1	Inleiding.	Blz. 3
Hoofdstuk 2	Uitgangspunten jaarplan	blz. 4
Hoofdstuk 3	Speerpunten / producten	blz. 9
Hoofdstuk 4	Uitwerking producten	blz. 10

1. INLEIDING.

Voorwoord,

Het jaar 2019 is het tweede jaar, van de meerjarencyclus 2018-2022.

Meer dan ooit ligt de focus komend jaar op het behoud van de bond en het vinden van nieuwe invalhoeken voor de bond en de sport.

Een verontrustend feit is dat de subsidie vanuit NOBC-NSF wederom gedaald is en we moeten gaan zoeken naar andere inkomstenbronnen. Als kleine bond is dit een schier onmogelijke opgave.

Daarom staat dit jaar staat in het teken van het efficiënt aanwenden van de beschikbare geldmiddelen en het zoeken naar extra geldbronnen.

Ook voor dit jaar en de komende jaren zal dit vermoedelijk leiden tot een klein tekort op de lopende rekening. Met name de verwachte verhuur van de mobiele accommodatie aan buitenlandse bonden loopt achter op de verwachtingen.

In 2019 zal nog verder worden gezocht naar een geschikte kandidaat om het secretariaat op zich te nemen. Daarnaast verwachten we dat de huidige voorzitter niet uit zijn ziekteverlof zal terugkeren bij de NKB en zullen we ook voor die functie nieuwe invulling moeten vinden. Vanwege de bestuurlijke onderbezetting zijn een groot aantal punten vanuit het vorige meerjarenplan niet uitgevoerd en worden daarom ook wederom meegenomen in dit jaarplan.

De sturing van de bond; het bondsbestuur houdt zich bezig met het beleid.

De sturing van de secties; het sectiebestuur houdt zich bezig met de uitvoering dwz de contacten met de leden dmv. het organiseren en uitvoeren van wedstrijden en clinics.

Dit model heeft zijn nut in de afgelopen jaren meer dan voldoende bewezen en er is voor het bestuur geen enkele reden dit model in 2019 te wijzigen.

2. UITGANGSPUNTEN JAARPLAN.

Visie NKB

De kruisboogsport heeft zich de afgelopen decennia verder weten te ontwikkelen. Er komen nieuwe disciplines zoals de factory bij de 20 m' terwijl ook de sport professioneler is geworden.

Kruisboogschieten is geen cafésport, maar een wedstrijdsport.

Een gezellige familiesport, die geen specifieke conditie vereist en geschikt is voor jong en oud, man of vrouw. Zelfbeheersing, precisie en concentratie vormen de grootste uitdaging.

Ook de functie van de NKB is veranderd mede als gevolg van de nieuwe ontwikkelingen.

De bond is er niet alleen voor de organisatie van de wedstrijden en het toezicht op de regelgeving. In toenemende mate ontwikkelt de NKB zich tot een echte netwerkorganisatie, die een toegevoegde waarde levert aan de leden en aan de verenigingen.

Nieuwe thema's als imagoverbetering, ledenbehoud, landelijke spreiding en een nieuwe mobiele accommodatie, die breed inzetbaar is, vormen speerpunten in het beleid.

Er is een duidelijke wens en noodzaak om verenigingen beter te bedienen en te voorzien van een hogere kwaliteit van dienstverlening.

Daarnaast moeten de verenigingen inspelen op nieuwe markteisen, zoals ledenbehoud, kostenbesparing, transparantie en veranderende wet- en regelgeving.

Als het lukt om aan deze wensen en eisen te voldoen, worden de leden beter en met grotere tevredenheid bediend, werken de vrijwilligers van de verenigingen, die de leden bedienen, met meer plezier en worden zij succesvoller.

Missie NKB

De NKB heeft tot doel om de belangen van de kruisboogsport, en de beoefenaren van deze sport, te behartigen in de ruimste zin van het woord.

De NKB stimuleert de competitie, door de organisatie van nationale wedstrijden, registratie van uitslagen, regelgeving en toezicht op de naleving van de regelgeving.

Hiervoor zorgt de NKB voor een financieel gezonde huishouding, met gezonde verenigingen, een goede spreiding van deze verenigingen, een goede organisatie en een deskundige begeleiding.

De NKB zorgt ervoor dat de informatie gedeeld en de communicatie verbeterd wordt.

De ontwikkeling van de kruisboogsport zal voortdurend doorgaan in samenspraak met de verenigingen en de leden. De NKB speelt hier adequaat op in, met nieuwe oplossingen, producten en diensten, die de kruisboogbeoefenaren vragen.

Het is de ambitie van de NKB om het ledenaantal met 50 leden per jaar uit te breiden en het imago van de kruisboogsport te bevorderen.

Zij wil dit oa. doen door het organiseren van clinics voor geïnteresseerden in alle regio's in Nederland.

Strategie NKB

Als de, vanuit de gezamenlijke visie verwoorde, missie door alle betrokkenen wordt 'gevoeld en omarmd', kan een aanzet worden gemaakt om interne en externe doelstellingen te gaan realiseren. De missie klinkt door in alles wat de NKB doet en onderneemt.

Van meerjarenplannen, jaarplannen en beleidsdocumenten tot en met ledenwerfacties, promotiecampagnes en subsidieverzoeken, alle boodschappen wordt constant gericht vanuit datgene waar de NKB voor staat `de missie`.

Concrete doelstellingen die te filteren zijn vanuit de opgestelde missie zijn:

1. Het versterken van de positie van de kruisboogsport als vorm van vrijetijdsbesteding voor een groot en breed publiek.
2. De bevordering van de beoefening van alle disciplines door het organiseren van sterke (landelijke en regionale) competities en kampioenschappen.
3. Het stelselmatig werken aan een verbeterde van regelgeving, consequente arbitrage en een netwerkstructuur van (top-bottom) opleidingsmogelijkheden.
4. Het voortdurend werken aan de maatschappelijke en economische positie van de kruisboogsport in Nederland en internationaal naar een scala van actoren en stakeholders.
5. het faciliteren aan grote manifestaties zoals WK en EK wedstrijden in IAU verband.
6. Het inzetten van de mobiele accommodatie bij de ledenwerving door het geven van clinics in de regio's etc.

De NKB behartigt de belangen van de kruisboogsport in Nederland en versterkt de relatie tussen de verenigingen en de leden. De NKB is de autoriteit voor de kruisboogsport in Nederland en internationaal.

Sterkte & zwakteanalyse

In interne brainstormsessies werd de volgende sterkte– zwakteanalyse gemaakt. Nu in 2018 staat een groot aantal van deze punten nog steeds overeind:

Externe kansen

- Voor iedereen toegankelijk, ook voor schutters met een beperking, te beoefenen
- Fijnmazig, nationaal wedstrijdprogramma voor alle disciplines
- Een echte 'doe-sport', maar ook een familiesport
- Leden maken zelf de wedstrijdbogen
- Steeds meer verenigingen hebben een automatische accommodatie
- Opkomst van kruisboogschieten als (onderdeel van) een bedrijfsuitje of bedrijfsclinic
- Circa 40.000 mensen komen jaarlijks in aanraking met de kruisboogsport
- Veel Gilden en Schutterijen zijn nog geen lid
- Wervingskansen zijn er bij de jeugd (door het gebruik van factorybogen toe te staan), senioren en gehandicapten
- Aansluiting mogelijk bij andere schietsporten met dezelfde accommodatie
- Samenwerking met andere sportverenigingen
- Accommodaties zijn relatief goedkoop te bouwen
- Automatische mobiele accommodatie is beschikbaar voor wedstrijden, clinics en demonstraties
- De sport meer geschikt maken als kijksport door nieuwe technieken toe te passen.

Externe bedreigingen

- Relatief hoge contributie: door het vervallen van een groot deel van de subsidie van NOC*NSF
- Geen landelijke spreiding van verenigingen. De kruisboogsport is in het westen niet aanwezig.
- Vaak tegenstrijdige belangen: niet alle verenigingen willen groeien
- Accommodaties zijn vaak gekoppeld aan een horecagelegenheid
- Veel verenigingsbanen staan op de privégrond van andere horeca-eigenaren
- Veel oudere leden (50+)
- Kruisboogsport is vooral regionaal georiënteerd
- Beperkingen in het nieuwe vergunningstelsel (Wapenwet, Arbo-wet en Milieuwet)
- De sport is onbekend bij bestuurders van lokale overheden
- Weinig instroom van jeugdleden door het wat oubollige karakter van de sport
- Kruisbogen zijn, behoudens de factorybogen, niet vrij te koop
- Relatief hoge aanschafprijs voor eigen boog (beginners): € 500 tot € 1000.
- Geen echte 'kijksport'
- Subsidies onder druk door het nieuwe verdeelsysteem van NOC*NSF en een terugtrekkende overheid.
- Concurrentie van de andere schietsporten.

Interne sterkte

- Interne organisatie van de Bond
- Businessmodel (bestuur houdt zich bezig met beleid, de secties met uitvoering van de sport)
- Laagdrempelige toegang
- Gezellig en verdraagzaam imago
- Staat open voor samenwerking met andere sportbeoefenaren
- Beschikbaar hebben van een mobiele accommodatie die ook internationaal ingezet wordt.

Interne zwakte

- Onbekend imago bij de verenigingen
- Geen landelijke spreiding en het aantal verenigingen
- Administratieve ledengegevens zijn gebrekkig en slecht toegankelijk
- Ledending bij de wedstrijdschutters, positief is dat het aantal jeugdschutters toeneemt.
- problemen bij het invullen van bestuursfuncties

Waar zijn de afgelopen jaren vorderingen gemaakt:

- Sport en zaken: De NKB is lid geweest van Sport en Zaken waar het gaat om het verzorgen van betaalde Clinics voor het bedrijfsleven. Aangezien de laatste drie jaren er nauwelijks gebruik is gemaakt van deze aanbieding wordt de vraag gesteld of we hier mee door moeten gaan.
- Mobiele accommodatie: De mobiele accommodatie heeft in de afgelopen jaren ruimschoots aan haar hoge verwachtingen voldaan. Een aantal wedstrijden en clinics is op de accommodatie afgewerkt. Helaas niet de WK in Rusland, waarbij de inzet van onze accommodatie op het laatste moment niet nodig bleek.
- Subsidiemodel NOC*NSF: Door de extra impulsen de afgelopen jaren richting de NKB als kleine bond is de NKB behouden kunnen blijven. Dit heeft wat ademruimte gegeven naar de NKB toe. Hierdoor hebben we de onze pijlen kunnen richten op de nieuwe mogelijkheden en alternatieve inkomstenbronnen zonder uiterste deadlines.

Analyse van de bond

Voor 2018 heeft het bestuur, gelet op bovenstaande visie, missie en strategie, de volgende stappen gezet:

- a) Er is gekeken naar de bond zelf. Hoe staat de bond er op dit moment voor. Wat is een minimaal noodzakelijk weerstandsvermogen. Ook is gekeken, zoals hierboven reeds is aangegeven, naar de financiële mogelijkheden voor de komende perioden.
- b) Uiteindelijk zijn, uit de voorgaande analyses, voorstellen geformuleerd die zullen leiden tot een hopelijk in evenwicht zijnde begroting over een aantal jaren
- c) Het streven is er op gericht in 2018 verder te gaan met de ontwikkeling van de interactie met de leden via de website en social media.

Ad. a; Het bestuur, heeft de bond evenals de voorgaande jaren, benaderd vanuit organisatorische, wedstrijd-technische, en financiële uitgangspunten.

Daarbij komt, het bestuur, tot de volgende waarnemingen;

- Organisatorisch; de bond zit stevig in elkaar. Er zijn 3 secties die goed functioneren, en er zijn afspraken gemaakt die voor iedere partij duidelijk zijn, er is een grote mate van zelfstandigheid voor deze secties (uitvoering) er zijn tussentijdse rapportages omtrent de voortgang, kortom het sturingsmodel (businessmodel) werkt en het is bovendien toekomstgericht.

Met ingang van de ALV 2015 is een nieuwe voorzitter aangetreden, maar hij is door ziekte reeds langdurig uitgevallen. Hopelijk keert hij in 2017 terug in het actieve bestuursleven van de NKB. In 2017 zal de zoektocht naar een geschikte secretaris worden voortgezet zodat er een het eind van 2017 een volwaardig dagelijks bestuur is.

- Wedstrijdtechnisch; de NKB kent een fijnmazig wedstrijdwezen. Er zijn wedstrijden op verenigingsniveau, kringniveau en nationaal niveau.

De bondswedstrijden worden door de secties georganiseerd.

Deze wedstrijden, zoals de drie bondsconcoursen, nationale kampioenschappen, koningen en interlands, worden zowel voor de jeugd, vrouwen en mannen gehouden.

Sinds 2009 worden bij de 20 m', en de wip, wedstrijden voor senioren georganiseerd.

Deze wedstrijden voldoen aan de behoefte van de senioren om door de week in competitieverband te kunnen schieten.

De 10 m' matchschutters zijn sinds 2012 rechtstreeks ondergebracht bij de sectie 10 m'. Alle verzoeken voor deelname aan internationale wedstrijden of deelname aan EK of WK worden door het NKB bestuur genomen.

Vanaf 2013 werden, in het kader van de nieuwe sportagenda, een aantal clinics in de regio georganiseerd waarbij het uitgangspunt was het werven van nieuwe leden en het verstevigen van de band met de eigen leden.

De nadruk bij de clinics ligt op het werven van nieuwe leden binnen de volgende categorieën;

- i. jeugdige schutters in de categorie 12 tot 18 jaar.
- ii. gehandicapte schutters. De accommodatie is hiervoor reeds ingericht.
- iii. senioren van 55 jaar en ouder. Wellicht zal het nodig zijn de leeftijdsgrens in de toekomst te verhogen als de kabinetsplannen om de pensioenleeftijd te verhogen effect krijgen.

Ook in 2018 gaan we hiermee verder met als doel het behouden van het huidige ledenaantal en wellicht een kleine groei van het aantal leden

- Financieel;

De nieuwe sportagenda biedt naast beperkingen ook uitdagingen.

Hiervan zijn een aantal te noemen;

- Sponsoring, (dit is, door het bestuur, in 2010 uitgewerkt in een sponsoringstatuut) Evenals in voorgaande jaren is gebleken dat het voor onze sport lastig is om sponsorcontracten af te sluiten.
Op verenigingsniveau gaat men hier mee wel aan de slag moeten gaan omdat zij de geïnteresseerde ondernemers kennen, maar deze zijn meestal geïnteresseerd in de sponsoring van de vereniging en niet een landelijke bond .
- Contributieverhoging, vanaf 2015 hebben we een structurele indexatie ingevoerd per jaar.
- Om de begroting sluitend te krijgen zal er kritisch moeten worden gekeken naar de mogelijkheden van besparingen, vooralsnog is de intentie om de wedstrijdbudgetten intact te laten.
Door de overige tijdrovende werkzaamheden is deze besluitvorming tijdelijk vooruitgeschoven. In de loop van komend jaar zal het bestuur over een gewijzigd financieel plan een besluit te nemen.
- Clinics, worden gegeven sinds 2009. De aanvankelijk geschatte opbrengst ongeveer 2000 Euro per jaar blijken ver achter ter blijven bij de prognoses. Dit is volgens het bestuur een gevolg van de nu al jaren durende recessie. Het lidmaatschap van Sport & Zaken van ruim 500 Euro per jaar hangt hiermee samen.
- Verhuur van de mobiele accommodatie, vanaf 2010 aan de IAU voor EK en WK wedstrijden. Geschatte opbrengst 4000 Euro per jaar. In 2014 is de baan internationaal verhuurd voor de EK in Frankfurt. Daarna zijn er wel gesprekken geweest maar was de inzet niet nodig en voor de komende jaren moeten de gesprekken geïntensiveerd worden om de inkomsten uit de verhuur van de accommodatie veilig te stellen. Er loopt op dit moment een aanvraag voor de verhuur in 2019
- Ledengroei, uitgangspunt van het bestuur is in 2020 4000 leden. Een groei in het ledenaantal is een behoorlijke uitdaging, maar door de door de voorgenomen plannen zal aan de teruggang van het ledenaantal een halt worden toegevoerd.

Ad. b; zoals hiervoor reeds is aangehaald zal het bestuur ook in 2018 de eerder gemaakte plannen continueren. Het nieuwe verdeelsysteem van NOC*NSF maakt dit ondanks meer middelen noodzakelijk.

Terugblikkend op eerder jaren kan worden gesteld dat de financiële situatie, door de extra subsidie, heeft toegelaten meer zaken te realiseren dan we op de rails hadden staan.

Ad. c; eind 2014 is de verbeterde versie van het ledenprogramma als onderdeel van de nieuwe website operationeel geworden. Na de introductie zijn een aantal imperfecties aan het licht gekomen waardoor we genoodzaakt waren een aantal punten opnieuw in te richten. In 2018 wordt dit vernieuwde programma geperfectioneerd en verder uitgebouwd

Uit bovenstaande conclusies worden hieronder een aantal speerpunten voor 2018 geformuleerd.

SAMENVATTING SPEERPUNTEN 2019:

Speerpunten	Producten	Kosten
1 ledenwerving en ledenbehoud	- 1 deelname aan de Nationale sportweek - 2 het geven van clinics in de regio's - 3 nationale trainingsdagen voor de jeugd	€ 2.500 € 21.150 € 2.500
2 Marketing / imagoverbetering	- 4 Marketingplan opstellen	€ 1.000
3 Communicatie	- 5 verbetering interne / externe communicatie - 6 ideeënloket invoeren	€ 1.000 € 0
4 bestuurlijke zaken	- 7 werven van bestuurskandidaten - 8 samenwerking andere bonden	€ 0 € 0

Product 1: Nationale sportweek / deelname lokale evenementen

Aanleiding en perspectief

Jaarlijks worden er op initiatief van VWS door de gemeenten een sportweek georganiseerd. Het voornemen is om tijdens deze week in de verschillende regio's de wedstrijdbanen open te stellen en clinics te geven voor de middelbare schooljeugd die zich hiervoor opgeven.

Doel

De NKB verwacht door deelname aan deze sportweek meer bekendheid te verwerven onder de schoolgaande jeugd van de middelbare scholen in de regio's waar reeds kruisboogsport wordt beoefend.

Gewenst resultaat

Minimaal 10 regionaal verspreide verenigingen nemen deel aan de sportweek en werven elk minimaal twee nieuwe jeugdleden. Dus per jaar 20 jeugdleden.

Fasering

In januari verenigingen benaderen voor deelname aan de sportweek.
In februari tot en met mei alle verenigingen voorzien van posters en flyers die uitgereikt kunnen worden tijdens de Nationale Sportweek.
In juni uitvoering van de clinics door de deelnemende verenigingen op eigen banen.
In augustus evaluatie en eventueel bijstellen plannen en doelen voor het volgende jaar.

Organisatie

Het bestuur (secties) benaderen de verenigingen en zorgen voor het nodige promotiemateriaal. De verenigingen stemmen de activiteiten in hun gemeente af met de middelbare scholen en de gemeente.

Kosten

€2500,00 voor de organisatie, verzekering en de promotiematerialen.

Product 2: het geven van clinics in de regio's

Aanleiding en perspectief

De nieuwe sportagenda legt het accent op ledenwerving en ledenbehoud. Door het geven van clinics in de regio's verwacht de NKB meer bekendheid te geven aan de kruisboogsport.

Doel

De NKB verwacht dat door de deelname aan deze clinics landelijke bekendheid te verwerven onder een zo breed mogelijk publiek.

Gewenst resultaat

De verenigingen van de regionaal verspreide kringen nemen deel aan de clinics, zij streven er naar, bij de deelnemers, interesse te bewerkstellen voor de kruisboogsport en leden te werven. Speciale nadruk zal worden gelegd op werving van jeugd, gehandicapten en senioren. Per clinic willen we 10 leden werven. Dus totaal tussen de 80 en 100 leden per jaar.

Fasering

In januari worden de kringen en verenigingen benaderd en gevraagd op welk tijdstip zij hun clinic willen organiseren.
Vanaf februari worden alle verenigingen voorzien van posters en flyers die uitgereikt kunnen worden tijdens deze clinics.
Vanaf het begin van het schietseizoen wordt door de deelnemende kringen met hun verenigingen de clinic georganiseerd.
In oktober evaluatie en eventueel bijstellen plannen en doelen voor het volgende jaar.

Organisatie

De sectiebesturen benaderen de kringen en verenigingen en zorgen voor het nodige promotiemateriaal. Ook stemmen zij binnen de NKB af wanneer de accommodatie beschikbaar is
De verenigingen stemmen de activiteiten in hun regio af en de gemeente.

Kosten

€10.125,00 voor de organisatie en promotiematerialen.
€11.025,00 voor de huur van de accommodatie en verzekering van de clinic

Product 3: Nationale trainingsdagen voor de jeugd.

Aanleiding en perspectief

De komende tijd wordt er een nationale trainingsfaciliteit ingericht voor talentvolle jongeren die in aanmerking willen komen om de internationale discipline 10 m' Match te gaan beoefenen. Daarnaast wordt er per sectie de mogelijkheid gecreëerd talentvolle (jeugd)schutters om een masterclass te krijgen welke verzorgd wordt door enkele topschutters.

Doel

Eind 2018 zijn er een klein aantal jongeren dat aan de trainingsdag van de NKB hebben deelgenomen.

Gewenst resultaat

Het enthousiasme wordt bij de jongeren verhoogd, waarna het hopelijk uitwaaiert naar ander jeugdleden. De jongeren welke geselecteerd willen worden voor de match discipline worden met ingang van 2019 ingeschreven voor internationale wedstrijden van de IAU. De wereldorganisatie van de kruisboogsport.

Fasering

In de loop van het eerste kwartaal 2018 alle jongeren benaderen en kijken welke jongeren interesse hebben om in deze discipline zich willen bekwamen. Vanaf mei minimaal tweewekelijks deelnemen aan de trainingen onder leiding van een topschutter van deze discipline.

Organisatie

De organisatie ligt bij de afzonderlijke secties, met ondersteuning vanuit het AB

Kosten

€2500,00 voor de organisatie en de uren van de trainer.

Product 4: Marketingplan opstellen

Aanleiding en perspectief

Het imago van de sport is een saaie sport voor senioren. Er zal contact worden gezocht met deskundigen om een plan op te stellen waarmee de sport naar een hoger niveau kan worden getild.

Doel

Een positiever beeld van de kruisboogsport.

Gewenst resultaat

Door een positiever beeld meer ledengroei.

Fasering

In januari een gedetailleerde doelstelling bepalen en wegleggen bij de deskundigen
Februari t/m augustus: opstellen van plan
September: communiceren naar de secties in het sectieoverleg

Organisatie

Het DB van de NKB.

Kosten

€1000,00 voor de opstelling van het rapport.

Product 5: Verbeteren interne en externe communicatie

Aanleiding en perspectief

De digitale nieuwsbrief voldoet niet meer aan de wensen van de leden voor informatie. De nieuwe website zal meer en meer een interactief portaal gaan worden voor zowel leden als geïnteresseerden. In 2018 zal het bestuur plannen (laten) uitwerken en deskundigen inschakelen om dit te realiseren. Mogelijk wordt er wederom contact gezocht met een hogeschool waar studenten een eindschiptie aan dit onderwerp kunnen wijden. De kwaliteit van de vorige groep studenten was niet volgens verwachting.

Doel

Dit project is erop gericht om eind 2018 een gestructureerde moderne manier van communicatie met de leden te hebben waarin alle facetten meegenomen zijn. De gebruiksvriendelijkheid staat hoog in het vaandel, zeker gezien de beperkte beschikbaarheid van de verschillende vrijwilligers.

Gewenst resultaat

Eind 2018 is de huidige nieuwsbrief vervangen door een volledig nieuwe manier van communicatie.

Fasering

Februari, Stappenplan maken vanuit het bestuur.
April tot en met juni ontwerpen en beoordelen.
Augustus tot september beoordelen en voorleggen aan de leden.
Oktober of november (of eerder indien mogelijk) start van nieuwe geüpdatete communicatie.

Organisatie

Het DB van de NKB.

Kosten

Ongeveer € 1000 aan ontwerp en overleg.

Product 6: ideeënloket

Aanleiding en perspectief

Dit nieuwe product zal miv. 2018 worden ingevoerd als onderdeel van de website i.c.m. het communicatieplan en heeft als doel bruikbare ideeën die leven binnen de verenigingen boven water te krijgen.

Doel

Het genereren, beoordelen en uitwerken van bruikbare ideeën die door de leden worden aangedragen.

Gewenst resultaat

Eind 2018 werkt dit nieuwe product en worden alle bruikbare en getoetst en/of uitgewerkt.

Fasering

In het eerste kwartaal de werkwijze voor een ideeënloket opzetten via een apart e-mailadres. Breed bekend maken met dit product via een mailing . Tijdens de diverse overlegmomenten dit aan de orde brengen en op de bestuursagenda plaatsen. Ingebrachte zaken beoordelen en besluiten of er wel of niet vervolg aan wordt gegeven. De indiener altijd hiervan op de hoogte brengen.

Organisatie

Het bestuur van de NKB.

Kosten

€ 0.00

Product 7: werven van bestuurskandidaten.

Aanleiding en perspectief

Sinds een aantal jaren is de NKB op zoek naar functionarissen voor het bestuur. De invulling van de functie van secretaris blijft problematisch.

Doel

Het invullen van de openstaande vacature binnen het bestuur van de NKB.

Gewenst resultaat

Tijdens de ALV van 2019 worden een nieuwe secretaris en een nieuwe voorzitter benoemd.

Fasering

In 2018 melden zich kandidaten voor de genoemde vacatures.
Na toetsing op geschiktheid wordt de kandidaat worden door de huidige bestuursleden in de functie begeleid en ingewijd.

Organisatie

Het DB van de NKB heeft de regie van de procedure.

Kosten

Nvt.

Product 8 : samenwerking andere bonden.

Aanleiding en perspectief

In 2012 heeft het bestuur al besloten om te onderzoeken of samenwerking, op sportief vlak, met de handboogbond mogelijk en wenselijk is. De nieuwe sportagenda van NOC*NSF biedt hiervoor kansen.

Doel

Midden 2018 is er door het DB onderzoek gedaan naar de mogelijkheden tot samenwerking.

Gewenst resultaat

Een bestuursbesluit dat samenwerking wel of niet uitsluit. Hierbij wordt gedacht aan samenwerking op verenigingsniveau en het wederzijds gebruik van accommodaties.

Fasering

Eind 2017 zijn er al hernieuwde gesprekken met de nieuwe directeur van de handboogbond gehouden. In 2018 worden er verdere gesprekken ingepland en adhv t de uitkomst van de gesprekken geëvalueerd en als bestuursvoorstel voorgelegd aan de leden..

Organisatie

Het DB en in tweede termijn de secties

Kosten

Nvt.