

Een levenlang bowlen

NBF-Activiteiten

in 2009



Nederlandse
Bowling
Federatie

Inhoud

1. De NBF Organisatie	3
2. De leden	4
3. Een levenlang bowlen	5
3.1 Ambities en middelen	5
3.2 Groter volume	5
3.3 Samenwerking	5
3.4 Verenigingen	6
4. Werken aan imago	6
5. De NBF sportagenda	7
5.1. Doelen en activiteiten in 2009	7
5.2. NBF organisatieontwikkeling	8
5.3. Moderne competitie	9
5.4. Verenigingsondersteuning (VO).	9
5.5. Topsport	10
5.6. Automatisering	10
6. Topsport.	11

Inleiding

Het is een duidelijk verhaal. Mensen bowlen elke avond, maar het ledental van de NBF wordt er vooralsnog niet sterker van. Dat betekent werk aan de winkel voor de NBF. Hoe kan het zo zijn dat mensen bowlen leuk vinden maar geen lid worden van de vereniging? Hoe kan het zo zijn dat het imago van het bowlen niet te modern meer is, maar dat mensen nog steeds een kick krijgen van het spelletje als ze eenmaal op de baan staan?

Eenzijds weet de NBF dat een herhaald bezoek aan een bowlingcentrum prijzig is. Wekelijks bowlen betekent wekelijkse gezelligheid met af en toe een drankje en voor sommigen een hapje. Niet iedereen kan zich dat nog frequent veroorloven.

De georganiseerde bowlingsport kent competitievormen die bij de harde kern van leden nog steeds aanslaan. Echter de moderne sporter wil sneller resultaat, dicht bij huis spelen en meedoen aan competitievormen die uitdagend en boeiend zijn. Hier is voor de NBF winst te behalen. De georganiseerde bowlingsport verdient een moderne competitieaanpak.



De NBF wil haar marktaandeel vergroten door allereerst secuur naar haar eigen dienstenpakket te blijven kijken. De Bowlingeigenaren zijn daarna de eerste partners die van belang zijn. Immers, ook zij willen dat bowlers met een grotere regelmaat terugkomen op het centrum. Een up-to-date competitiepakket helpt hierbij.

De komende jaren is het zaak de juiste acties op de juiste momenten te gaan nemen. De NBF wil allereerst haar competitievormen webbased gaan organiseren en aanbieden. Dit moet recreanten en wedstrijd bowlers uitdagen tot meer sportdeelname. Uitslagen en scores worden sneller bekend en op allerlei manieren kunnen prestaties onderling vergeleken worden. De webbased competitie systemen is de basis voor moderne alternatieve competitievormen.

Ook voor de breedtesport heeft de NBF wat te bieden. De opleidingen zijn gekoppeld aan eigenvaardigheidsdiploma's. In 2009 wordt

hierop verder geborduurd door ook nieuwe NBF-docenten hiervoor op te leiden en niveau-3 (oude trainer-A) verder uit te werken.

Bovendien heeft de NBF meer aandacht voor de haar aangesloten verenigingen. De nieuwe beleidsmedewerker op het bondsbureau heeft dit onderwerp in z'n takenpakket.

Door goed te luisteren weet de NBF waar de behoeften liggen. Via het marketingstimuleringsfonds speelt de NBF concreet in op lokale initiatieven. Door het organiseren van Thema-avonden in het land kunnen verenigingsmensen de nodige kennis opdoen.

In deze notitie wordt allereerst een korte beschrijving van de NBF organisatie gegeven. Daarna volgt in detail welke activiteiten in 2009 uitgevoerd en bekostigd worden.

1. De NBF Organisatie

Ruim 2 miljoen Nederlanders bowlen eens per jaar. De NBF is een sportbond met circa 16.000 leden. De meeste leden (68% mannelijk) zijn 30 jaar en ouder. De bowlers zijn aangesloten via 135 verenigingen.

Uit onderzoek blijkt dat er van de 2 miljoen Nederlanders ruim 24.000 mensen fanatiek bowlen, in een eigen competitie, doch geen lid zijn van de NBF. Zij bowlen, evenals de verenigingsleden, in een van de 200 bowlinghuizen in Nederland. In het westen van Nederland wordt het meest gebowld. In Drenthe, Limburg en Zeeland is de belangstelling beduidend minder.

Het bestuur van de NBF bestaat momenteel uit 3 leden:

Leen van der List, voorzitter
Paul Vasseur, secretaris
Ton Zandboer



Het bondsbureau in Nieuwegein functioneert met 7 betaalde krachten en 3 vaste vrijwilligers:

Willem Dieteren,
wedstrijdzaken en Ledenadministratie
Ronald de Groot,
wedstrijdzaken
Edwin van Delden,
bureaucoördinatie en boekhouding
Bettina Lund,
topsportcoördinator
Erik Tolboom,
beleidsmedewerker opleidingen en verenigingsondersteuning
Monique Donatz,
Management assistent
Indra Angad-Gaur
Marketeer
Ad van de Jagt,
vrijwilliger financiële administratie
Piet de Bree,
vrijwilliger wedstrijdzaken
Jan Toxopeus,
vrijwilliger Opleidingen
Arjan de Vries,
Directeur

Bij de NBF zijn daarnaast 3 parttime coaches actief voor de nationale selecties en 3 kern-docenten die de bondsopleidingen verzorgen.

Primair houdt de NBF zich bezig met de organisatie van de landelijke competities, toernooien en evenementen. In de regio's worden ook competities verzorgd. De NBF houdt eigenvaardigheidsgemiddelden bij van de bowlers (zgn pasgemiddelden). De NBF brengt haar eigen bondsmagazine uit voor alle aangesloten leden, organiseert trainersopleidingen en clinics en ondersteunt verenigingen in hun functioneren. Bovendien voert de NBF beleid op de kwaliteit van de bowlingbanen in Nederland. Dit gebeurt in samenspraak met de Bowlingeigenaren. Tot slot is de NBF actief op het terrein van de topsport. In de beleidscyclus 09-12 is bowlen wederom categorie-1 topsport volgens de norm van NOC*NSF en draagt daarmee bij aan de top-10 doelen van de nationale sportkoepel.

2. De leden

De belangrijkste klanten voor de NBF zijn van oudsher de verenigingen en de bowlers zelf. Het ledental is de afgelopen jaren sterk gedaald. In 1994 waren er meer dan 24.000 leden, nu blijft de teller bij 15.500 steken. Ook het aantal verenigingen nam behoorlijk af.

Leden zijn op te delen in 2 segmenten: recreatieve bowlers en competitieve bowlers. Recreanten spelen gemiddeld 6 tot 7 keer per maand, vooral binnen (70%) en soms buiten de vereniging. Vooral bij ouderen is hierbij het sociale element van belang. Competitieve bowlers spelen gemiddeld 8 keer of vaker per maand. Het wedstrijdelement in een competitie is voor deze groep een belangrijke motivatie. Het aantal teams dat deelneemt aan landelijke competities is nog steeds dalende: In het seizoen 04-05 schreven zich nog 461 teams in (3 of 5 pers), in 07-08 klommen we naar 370 teams en in het huidige seizoen 08-09 kalft het weer af naar 357 teams. Een stagnerende interesse in de huidige wedstrijdvormen derhalve.

De bowler is iemand met een gemiddeld tot bovengemiddeld welstandsniveau. Leden zijn vaak gezinnen met kinderen woonachtig in stedelijke gebieden. De leden laten zich typeren als prijsbewust en financieel beperkt. Twee-derde van de leden heeft een gemiddeld opleidingsniveau. Bijna 30% heeft een hoger opleidingsniveau.

Potentiële leden zijn er zeker. De ondernemers in Nederland klagen namelijk niet. De bowlingcentra zitten 'stampvol' met mensen. De vraag is 'hoe' de NBF deze mensen van dienst kan zijn. Een ding is zeker: De belangen van de NBF en de bowlingexploitanten zullen op elkaar afgestemd moeten worden. Ambities zijn er genoeg, zo bleek ook op de laatste voorjaarsvergadering van de Nederlandse Vereniging van Bowlingondernemers.



3. Een levenlang bowlen

3.1 Ambities en middelen

Ambities en middelen staan centraal. Of zoals voorzitter Leen van der List het noemde: 'Je kunt wel veel willen met elkaar en veel willen bereiken, maar daar moet je wel de mensen en middelen voor beschikbaar hebben'.

De NBF heeft het de afgelopen jaren niet gemakkelijk gehad. Financieel en organisatorisch liepen de zaken niet altijd zoals gewenst en noodzakelijk was en – ook niet onbelangrijk – het ledental is sterk onder druk komen te staan. In 2007 en 2008 heeft het bestuur het tij doen keren. Stabiliteit heeft geleid tot meer vertrouwen bij de leden hetgeen de basis is voor nieuwe plannen in 2009 e.v.

De Zes hoofdlijnen voor beleid dateren uit 2007 en blijven voor 2009 gehandhaafd

- Balans tussen ambities en middelen
- Samenwerking versterken en uitbouwen, zowel NBF als bowlingondernemers als verenigingen – bondsbureau
- Betrokkenheid leden en verenigingen organiseren op activiteiten
- Sportorganisatie blijven
- Minder regels, de sport(er) centraal
- Respect als grondhouding en leren door te ervaren.



3.2 Groter volume

Zoeken naar een balans dus. Zoeken naar meer bowlers. Met aan de ene kant een begroting waarop ook volgens de Financiële Commissie van de NBF niet meer verder op te bezuinigen valt en aan de andere kant de nadrukkelijke intentie om naar een weer goede, gezonde en levendige NBF uit te groeien, die ook weer steeds meer bowlers aan zich weet te binden.



Want aldus Van der List: 'Ledengroei is noodzakelijk. We hebben een groter volume nodig. De instroom moet versterkt worden, we zijn klaar met bezuinigen. Dat kan ook niet meer. We moeten weer wat vlees op het bot krijgen.'

Een aantrekkelijker competitie kan bij die groei helpen. Topsport eveneens. Al geldt hier dat sporters en federatie beide dienen te investeren in de realisatie van (top)sportambities. Anders gezegd: er zal ook van de sporters meer dan in het verleden een bijdrage worden gevraagd. De blik is daarom vooral gericht op de breedtesport en de samenwerking tussen ondernemer en vereniging.

3.3 Samenwerking

Samenwerking is nodig. De alliantie met de Nederlandse Onderwatersport Bond en de Nederlandse Toerfiets Unie heeft al tot aantoonbare resultaten – en financiële besparingen van vele tienduizenden euro's – geleid. Maar ook bowlers en bowlingondernemers moeten elkaar in de visie van de NBF steeds meer gaan zien als partners en klanten, om elkaar te versterken en ieders kwaliteiten optimaal te gebruiken. In de visie van de NBF zou de bond samen met de branche haar

marktaandeel moeten vergroten. De NBF wil diensten ten gunste van de branche ontwikkelen waar verenigingen ook profijt van hebben.

3.4 Verenigingen

Voor de NBF blijft de vereniging het 'natuurlijke' organisatieverband zien. De verenigingen moeten op maat assistentie kunnen krijgen, taakverlichting. De NBF bouwt aan een netwerk van dienstverleners, noem het consulenten. Zij beschikken over specialismen op verschillende terreinen. Bieden zelf hulp of weten waar hulp is te verkrijgen. Een echt aanspreekpunt voor de vereniging dus. De NBF wil de betrokkenheid op activiteiten organiseren.

Organiseren en ondersteunen zijn de primaire activiteiten van de NBF. Dat moet de NBF uitbouwen en zichtbaar maken. Maar ook meer bowlers mobiliseren. Moderne competities ontwikkelen om daarmee ook de verhouding tussen vereniging en bowlingexploitant te bevorderen.

De NBF moet in haar zoektocht naar die balans, naar dat grotere ledental en volume, in de eerste plaats een sportorganisatie blijven. Merchandising mag, maar is geen doel. De NBF wil haar energie niet in afgeleide zaken stoppen. Bowlen is top(sport) en dat moet worden uitgestraald. De resultaten moeten voor een ieder zichtbaar worden. Sport is ambitie. Dat moet worden gefaciliteerd. Met opleidingen en loopbaanpaden. Clinics organiseren, baanonderhoud faciliteren, topsporters binden aan een centrum.



4. Werken aan imago

De opdracht van de verenigingen (tijdens workshops in de bondsvergadering uit 2007) staat nog steeds. Wat moet er met de NBF gebeuren? Zo kon de vraagstelling worden samengevat waarop een antwoord moest komen.

De doelen zijn geordend op 4 niveau's

- De verenigingen
- De sport zelf
- De omgeving
- De leden

Vereniging

- ledenaanwas bevorderen
- werken aan imago NBF
- communicatie verbeteren
- goede, betrouwbare, gezonde organisatie waar men bij wil horen
- vrijwilligers werven en koesteren
- lokale ondersteuning op vrijwilligers/bestuursorganisatie zowel management/automatisering



Sport zelf

- opzet competitie aanpassen
- maatwerk op Evenementen/toernooi erkenning
- bijeenkomsten organisatoren B-toernooien
- helden in de sport als ambassadeurs
- competitie diversiteit uitwerken
- te veel nadruk topsport versus breedte sport
- onbekendheid dat het sport is
- betere landelijke PR
- alternatieve spelvormen ontwikkelen

Omgeving

- centrale rechtsbijstand faciliteren
- brede ondersteuning aan verenigingen opbouwen
- media-aandacht / PR als sport promotie
- jeugd werving
- onderhandelingen met de ondernemer
- media aandacht afdwingen

Leden

- individuele informatie (website BSM benutten)
- meer betrouwbaarheid
- meer breedtesport
- terugloop stoppen
- geografisch spreiding
- ondersteuning acquisitie leden in landelijke en regionale ledenwerving
- meer nut lidmaatschap aantonen

De bovenstaande door de leden aangegeven prioriteiten hebben geleid tot de NBF sportagenda voor 2009

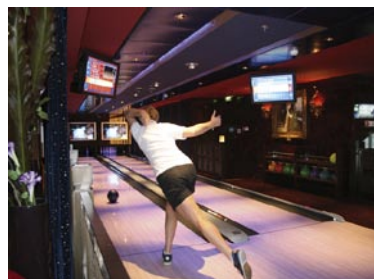
5. De NBF sportagenda

In dit hoofdstuk worden de beleidsaccenten voor 2009 beschreven. De activiteiten verklaren de uitgaven op de betreffende kostenposten.

Toegelicht worden de geraamde inkomsten voor 2009, de organisatiekosten en de uitgaven voor diensten en activiteiten. Op de laatste pagina treft u de integrale begroting aan.

5.1. Doelen en activiteiten in 2009

Hoewel de inkomsten van de NBF, mede als gevolg van het teruglopende ledental, in 2009 nog steeds onder druk staan wordt er tijdens de Algemene Ledenvergadering wel een sluitende begroting gepresenteerd met een totaal van ruim 938.000 euro (zie laatste pagina). Op de posten bestuur en bondsbureau wordt bezuinigd (zie figuur 2). Dit is nodig om met minder subsidie voor o.a. topsport het activiteiten-niveau hoog te houden. Voor Verenigingsondersteuning is er ruimte voor ondersteuning van verenigingsactiviteiten en voor de bondsopleidingen is geld geparkeerd voor een NBF-docentenscholing en de uitwerking van de opleiding bowlingtrainer-A (niveau-3).



	Eind	2.007	Begroting	2008	Begroting	2009
	lasten	baten	lasten	baten	lasten	baten
inkomsten						
contributies	0	410353	0	410000	0	413500
subsidies algemeen functioneren	0	66486	0	65000	0	63793
administratie toernooien	0	27314	0	18500	0	20000
overige, rente, bijz batn	0	1873	0	3000	0	3000
totaal inkomsten	0	506026	0	496500	0	500293

Figuur 1 De inkomsten

	W&V 2007		Begroting 2008		Begroting 2009	
	Lasten	Baten	Lasten	Baten	Lasten	Baten
organisatie kosten						
personeel	326509		335000		335000	
af: doorbelastingen naar activiteiten	-248807	0	-193800	0	-173800	0
huisvesting	39504		28400		28400	
bestuur en bondsbureau	130438		121500		109500	
af: doorbelastingen naar activiteiten	-10826	0	0	0		0
commissies	1658		3000		1500	
provincies	6481		6000		6000	

Figuur 2 De Organisatiekosten

5.2. NBF organisatieontwikkeling

De NBF is vanaf 2009 een organisatie waarbij taken en rollen duidelijk verdeeld zijn. De code goed sportbestuur (Loorbach, NOC*NSF) wordt op alle fronten ook binnen het NBF bestuur terdege doorgevoerd.

De NBF is een sportorganisatie waarbij taken en rollen duidelijk verdeeld zijn en waarin iedereen op z'n plaats zit. Allemaal in het teken van een goed geoliede organisatie.

De NBF organisatieontwikkeling is geen kwestie van even een diagram tekenen in de vorm van een omgekeerde hark. In beginsel krijgen vrijwilligers een plaats in de organisatie waarin ze goed tot hun recht komen. Waarin ze goed gedijen en een meerwaarde hebben voor de NBF.

Zonder goede mensen komt de NBF nergens. Mensen wegen zwaar mee in de toekomstplannen van de NBF

Bij elke stap in de organisatieontwikkeling van de NBF wordt goed nagedacht over de succesansen. Het organiseren van teleurstellingen levert niets op. Stap voor stap wordt bezien hoe we in enig tijdsbestek met aanwezige of nieuwe mensen een doelstelling kunnen realiseren.

Daarom staat de NBF-organisatieontwikkeling nooit los van de activiteiten en diensten die beoogd worden.



	W&V 2007		Begroting 2008		Begroting 2009	
	lasten	baten	lasten	baten	lasten	baten
activiteiten en diensten						
pasjes	5188		8800		5000	
verenigingsondersteuning	89411		85600		65600	
af: subsidies		32628		32000		32776
af: eigen bijdragen						
af: sponsoring		0		0		0
Opleidingen (kader)	52427		52200		52200	
af: subsidies		0		4000		4000
af: eigen bijdragen		10770		6000		4000
Magazine en site	72564	3764	63500	0	64500	0
competities	206408		241200		206000	
af: eigen bijdragen		208047		241200		206350
evenementen	53283		63975		49550	
af: eigen bijdragen		44612		50000		42500
topsporttraining en wedstrijden	131645		79500		79669	
af: subsidies, sponsoring en eb		105813		100980		70000
deelname int. wedstrijden	79759		109000		107000	
af: subsidies, sponsoring en eb		53097		74700		77200
BOTteam	113		2500		2500	
af: opbrengsten		900		1500		1500
PR topsport	0		0		0	
sportmedisch	0		0		0	
af: subsidie		0		0		0
	935755	965657	1006375	1006880	938619	938619
	29902		505		0	

Figuur 3 Activiteiten en Diensten

5.3. Moderne competitie

Modern wil zeggen: eigentijds. De NBF wil voldoen aan de eisen van hedendaagse bowler. En de NBF wil nog meer: namelijk voldoen aan de eisen van nieuwe potentiële deelnemers.

Een competitie moet spannend zijn. Een wedstrijd behoort gezellig druk te zijn, zonder te lange sessies. Dit soort gegevens zijn richtinggevend voor vernieuwingen in de competitie. Eigenlijk heeft de beoogde vernieuwing twee kanten. Ten eerste gaat het om de manier waarop we tegen elkaar spelen in de bowling. Dat maakt een wedstrijd aantrekkelijk of niet. Op de tweede plaats is het van belang dat de moeite die we moeten nemen om te komen tot

een leuke wedstrijd niet onevenredig zwaar is. Let wel: Mensen die een spannende bowlingwedstrijd, met een hoge inzet, willen meemaken, zijn ook wel bereid te reizen.

Hebben we het over een moderne competitie, dan hebben we het ook over moderne NBF evenementen. We moeten niet alles tegelijk doen, maar dit past wel in hetzelfde kader.

5.4. Verenigingsondersteuning (VO).

Het is een wat beladen begrip in de Nederlandse sportwereld, maar in de bowlingwereld is de VO nog nauwelijks van de grond gekomen. Althans niet structureel.

Dit kan ook een voordeel zijn, omdat we hierdoor bij het begin kunnen beginnen. Daardoor kunnen we direct aan moderne oplossingen denken.

Verenigingsondersteuning heeft een aantal invalshoeken. Zo kan de NBF verenigingen faciliteren in hun streven naar ledenaanwas; de NBF kan er voor zorgen dat knelpunten worden opgelost. En de NBF kan instrumenten ontwikkelen die het mogelijk maken gemakkelijker te werken. Deze 'tools' kunnen voor de verenigingen taakverlichtend zijn.



Een ander element van Verenigingsondersteuning is informatievoorziening. Dat kan ook een belangrijk traject zijn. Immers, vaak gebeuren er goede dingen voor verenigingen, echter we vergeten het hen te vertellen.

Er is ook een rol weggelegd voor de NBF om verenigingsmensen bij elkaar te brengen. Kennis halen en kennis brengen, noemen ze dat. Dit ervaart men zeker als ondersteunend.

De NBF moet dingen ontwikkelen waaraan behoefte is. En zaken inzetten die elders al zijn uitgedacht. Maatwerk leveren dus. We moeten met elkaar vooral handige oplossingen kiezen. Immers, een vereniging waardeert de NBF ten eerste als het oorspronkelijke probleem mede door inbreng van NBF is opgelost.

Het voordeel is dat de klant deskundig is en zelf mede invulling aan de diensten en artikelen geeft die ontwikkeld worden. Bovendien heeft niet iedereen dezelfde problemen. Daar waar het goed gaat, alles op rolletjes loopt hoeft de NBF geen ondersteuning op te dringen.

5.5. Topsport

In 2009 werkt de NBF hard aan de kwaliteit van de infrastructuur en begeleiding rondom topsport. De eisen worden steeds hoger, vooral als het gaat om de sporttechnische topsportnormen, maar zeker ook, en dat is ervan afgeleid, qua begeleiding en organisatie. Goede topsport dient ingebed te zijn in een goede infrastructuur. Misschien is het wel een voorwaarde.

Topsport is feitelijk makkelijk te organiseren. Makkelijker dan Verenigingsondersteuning. Topsport is namelijk minder of niet democratisch. De prestaties tellen, en dat is dan ook vrijwel het enige.

De NBF wil in de topsport de professionele begeleiding aanscherpen. Zij wil spelers en speelsters dagelijks opvoeden en begeleiden. En dit gaat verder dan hun technische kunnen. Ook mentaal en maatschappelijk willen we hen begeleiden. Een dergelijke aanpak draagt bij aan een aangepaste topsportopvatting die op enig moment tot cultuur verheven wordt. Daardoor krijgt de NBF een bredere basis. Dit doet dan weer een extra beroep op het talentontwikkelingsprogramma.

Topsport sluit aan op opleidingen. Een eenduidig stramien (zoals in de bowlingacademie verwoord staat) dient in de komende jaren zijn beslag te krijgen. Topsport moet zijn uitstraling op de breedtesport hebben. Ook dat maakt dat de topsport in aanzien stijgt.

In de trainingsmodellen dient landelijk regie te zijn. Trainen vanuit te veel verschillende invalshoeken heeft geen zin. Dus de NBF moet de regie voeren. Lokale trainers worden betrokken en de landelijke coach is welkom op lokale trainingen. Toppers krijgen de voorkeur in de aanpak. Subtoppers kunnen gewoon meedraaien, Primair draait de topsportorganisatieontwikkeling op de echte top. Topsport is kiezen.

5.6. Automatisering

Feitelijk stelt de NBF dat automatisering van een vergelijkbare orde is met 'organisatieontwikkeling' Automatisering beïnvloedt de 'businessrules' van de NBF. Het is goed om die tegen het licht te houden. Denk b.v. aan de procedures bij wedstrijd zaken e.d.



Allereerst heeft de NBF gewerkt aan de Ledenadministratie. De meeste verenigingen zijn blij met hetgeen ze gezien en gemerkt hebben van de nieuw webbased applicatie. Daarmee zetten we de eerste stappen in ons streven om zo veel mogelijk administratieve handelingen buiten de deur te krijgen.

Vanaf het nieuwe seizoen in 2009 volgt de wedstrijdadministratie. Dit maakt het mogelijk om hierop ook onze moderne competitie te spelen.

Beide ontwikkelingen maken nog meer mogelijk. De bowler kan snel en adequaat zijn resultaten zien. Men weet direct wat van de ander, en dit maakt het spelen interessanter. Zo draagt de automatisering ook bij aan een moderne (beleving) van de competitie.

Perspectieven in fasen, deelproducten.

Bovenstaande vernieuwingen sluiten naadloos aan bij het rapport Berenschot van 2 jaar terug. Deze adviseurs zeiden nog: "Niet alles tegelijk".

In grote lijnen hanteert de NBF het volgende tijdspad.

1. Automatisering
Alle verenigingen gebruiken de web-based ledenadministratie zodra ze zelf eraan toe zijn. Het is mogelijk vanaf augustus 2008.

Een webbased administratie voor de competities is te gebruiken in het seizoen 2009-2010. Dit is ook het seizoen waarbij de moderne competitie wordt ingevoerd.

2. Moderne competitie
De vernieuwde spelvormen kunnen onafhankelijk van de organisatorische veranderingen getest en ingevoerd worden

Een eerste werkgroep is in januari/februari 2008 gestart met de uitwerking van ideeën. In de voorjaarsvergadering 08 bespraken we de beleidslijn. In de najaarsvergadering 2008 wordt besloten over de vernieuwde opzet die het seizoen 2009-2010 van start gaat. De NBF kan dan gebruik maken van de nieuwe webbased administratie.

3. Verenigingsondersteuning
Fase 1.
Rondje Nederland, afgerond april 2008)
Fase 2.
Aanstellen nieuwe beleidsmedewerker (geschied in juni 2008)
Fase 3.
Inspringen op de eerste behoeften die extern gekocht en georganiseerd kunnen worden (b.v. inkopen, of samen-

werken met NOB, NTFU) september 2008

Fase 4.

Regievorming opzetten voor de uitwerking van meerdere behoeften (januari 2009)

Fase 5.

Uitwerken tot een volmaakt pakket aan VO (2009-2011)

4. Organisatieontwikkeling
1. Voorjaar 2009:
bestuur is qua bezetting op orde.

De portefeuillehouders sturen ieder op hun beurt een daar onderliggende commissie aan (najaar 2009) De commissies adviseren het bestuur in hun beleid, of werken beleidsvoorbereidende opdrachten van het bestuur uit. In elke commissie zit een medewerker van het bureau.

2. Regionale teams

In de districten fungeren regionale teams (najaar 2008). Ze organiseren regionale wedstrijden. Ze worden gecoached, en gefaciliteerd vanuit bureau zijde.

In 2009 zijn de scherpe kantjes er vanaf en zijn de mensen in staat de a.s. moderne competitie in te richten.

De regionale teams kunnen na 2009 een verlengstuk worden van Verenigingsondersteuning e.d.

5. Ook inzake topsport zijn er taken regionaal op te pakken.

De teams worden in eerste instantie ingericht op wedstrijd zaken. De overige taken volgen daarna. In 2011 en 2012 vervullen zij daarbij een volwaardige rol.

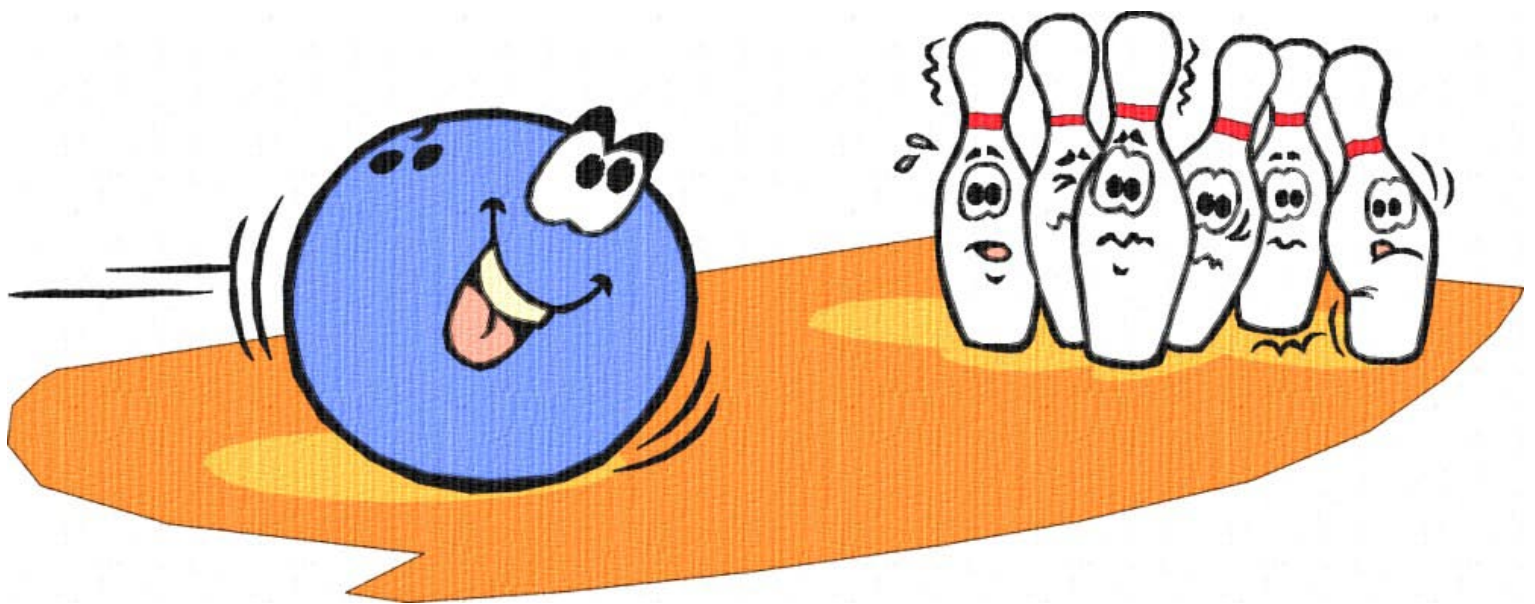
6. Topsport.

Onder leiding van de topsportcoördinator wordt in de jaren 2009 ev de NBF-regievoering verder uitgekristalliseerd in de organisatie. Uiteindelijk (2012) is er een geïntegreerd systeem van trainer van spelers en het opleiden van kader.



BEGROTING 2009

	Eind 2.007		Begroting 2008		Begroting 2009	
	lasten	baten	lasten	baten	lasten	baten
inkomsten						
contributies	0	410353	0	410000	0	413500
subsidies algemeen functioneren	0	66486	0	65000	0	63793
administratie toernooien	0	27314	0	18500	0	20000
overige, rente, bijz baten	0	1873	0	3000	0	3000
totaal inkomsten	0	506026	0	496500	0	500293
organisatie kosten						
personeel	326509		335000		335000	
af: doorbelastingen naar activiteiten	-248807	0	-193800	0	-173800	0
huisvesting	39504		28400		28400	
bestuur en bondsbureau	130438		121500		109500	
af: doorbelastingen naar activiteitien	-10826	0	0	0		0
commissies	1658		3000		1500	
provincies	6481		6000		6000	
activiteiten en diensten						
pasjes	5188		8800		5000	
verenigingsondersteuning	89411		85600		65600	
af: subsidies		32628		32000		32776
af: eigen bijdragen						
af: sponsoring		0		0		0
Opleidingen (kader)	52427		52200		52200	
af: subsidies		0		4000		4000
af: eigen bijdragen		10770		6000		4000
Magazine en site	72564	3764	63500	0	64500	0
competities	206408		241200		206000	
af: eigen bijdragen		208047		241200		206350
evenementen	53283		63975		49550	
af: eigen bijdragen		44612		50000		42500
topsporttraining en wedstrijden	131645		79500		79669	
af: subsidies, sponsoring en eb		105813		100980		70000
deelname int. wedstrijden	79759		109000		107000	
af: subsidies, sponsoring en eb		53097		74700		77200
BOTteam	113		2500		2500	
af: opbrengsten		900		1500		1500
PR topsport	0		0		0	
sportmedisch	0		0		0	
af: subsidie		0		0		0
	935755	965657	1006375	1006880	938619	938619
	29902		505		0	





Nederlandse Bowling Federatie
Nijverheidsweg 9 D
3433 NP NIEUWEGEIN
Tel : 030-6060325
Fax: 030-6019975
www.bowlingnbf.nl
info@bowlingnbf.nl