



Beachvolleybal bij uw volleybalclub?

Hoe pakt u dat aan?



1. Inleiding	1
2. Beschrijving beachvolleybalvereniging/zaalvolleybalvereniging	2
2.1 De verschillen tussen een beachvolleybalvereniging en een zaalvolleybalvereniging	2
2.2 Mogelijke vormen toekomstige beachvolleybalvereniging	3
2.3 Partijen die een rol spelen bij de aanleg van een beachaccommodatie	3
3. Begroting	7
3.1 Inventariseer kort wat voor kosten u gaat maken	7
3.2 Inkomsten en lidmaatschapstructuur	7
3.3 Startbegroting en exploitatiemodel	8
4. De locatie	10
4.1 Een geschikte locatie	10
4.2 Locatieadviezen	10
4.3 Materialen	11
4.4 Horeca	11
5. Trainers/Trainingen	12
5.1. Beach volleybal trainerscursussen	12
5.2. Workshops beachvolleybal	12
5.3. Clubcursus beachvolleybal	12
5.4. Gasttraining beachvolleybal	12
6. Overwegingen	13
7. Ondersteuning door NeVoBo	15
Bijlage 1 Uitleg mogelijk organisatievormen	16
Bijlage 2 Verschillen tussen een vereniging en een stichting	20
Bijlage 3 Haalbaarheids- en behoefteonderzoek	23
Bijlage 4 Voorbeeld begroting en terugverdienmodel	39
Bijlage 5 Overheid/Gemeente	41
Bijlage 6 Sponsoring en promotie	42
Bijlage 7 Toernooien/Competities	44
Bijlage 8 Zand	46
Bijlage 9 Plattegrond velden	47
Bijlage 10 Netsystemen	53
Bijlage 11 GM Floor Beach	54
Bijlage 12 Voorbeeld	55

1. Inleiding.

Beachvolleybal is de snelst groeiende sport van Nederland. Vaak wordt beachvolleybal als recreatiesport in ongeorganiseerd verband gespeeld. Er is echter een groeiende groep beachvolleyballers die behoefte heeft aan:

- de mogelijkheid om aan training en deel te nemen
- een beachvolleybalaccommodatie dicht bij huis
- een beachvolleybalaccommodatie met kleedruimte en kantine

Steeds meer volleybalverenigingen hebben plannen om een beachvolleybalafdeling op te starten. Dit document is bedoeld om de initiatiefnemers van deze nieuwe beachafdelingen te ondersteunen met geschikte informatie.

Het handboek is primair bedoeld voor zaalvolleybalverenigingen die graag “iets” met beachvolleybal willen doen. Maar in wezen kan dit document nuttig zijn voor iedereen die een beachvolleybalvereniging wil starten.

2. Beschrijving beachvolleybalvereniging/zaalvolleybalvereniging.

2.1 De verschillen tussen een beachvolleybalvereniging en een zaalvolleybalvereniging.

Er is een duidelijk verschil in organisatiestructuur tussen een beachvolleybalvereniging en een zaalvolleybalvereniging. Doordat de beachvolleybalvereniging vaak ook een accommodatie beheert waar leden vooral vrij kunnen spelen heeft dat gevolgen voor het aanbod van de vereniging.

Bij zaalvolleybal is het aanbod van de vereniging gericht op:

- aanbieden van trainingen
- onderdeel uitmaken van een team
- deelnemen aan een competitie

Bij beachvolleybal is het aanbod in eerste instantie gericht op:

- het vrij kunnen spelen op de door de club aangeboden accommodatie

Pas in tweede instantie biedt een beachvolleybalvereniging trainingen en wedstrijden aan. Dit aanbod (in tweede instantie) bestaat uit:

- beachvolleybaltrainingen
- toernooitjes
- interne competitie
- gezamenlijk deelnemen aan toernooien op een andere locatie
- *beachvolleyballessen (voor beginners)*

De verschillen in aanbod hebben gevolgen voor o.a. de lidmaatschapsstructuur, zie hiervoor paragraaf 3.2.

Bij deze andere lidmaatschapsstructuur betalen deelnemers specifiek voor datgene wat ze afnemen. Er is een basiscontributie, deze geeft het recht om te spelen op de accommodatie. Voor trainingen en competities wordt apart betaald.

Het apart betalen voor trainingen biedt de mogelijkheid om afspraken te maken met eigen clubtrainers, maar ook met trainers van een beachvolleybalschool uit de omgeving.

Beachvolleyballessen

Starten met zaalvolleybal op latere leeftijd is vaak een probleem omdat mensen met weinig volleybaltechniek mee moeten trainen met een team van spelers die al langer volleyballen. Beachvolleybal wordt in kleinere teams gespeeld en leent zich beter voor het geven van specifieke beachvolleyballessen.

Een groep van 2, 3 of 4 personen kan door het krijgen van een aantal "individuele" lessen beachvolleybal snel leren beachvolleyballen (zonder dat deze spelers een zaalvolleybalachtergrond hebben). Dit systeem is vergelijkbaar met wat er bij veel tennisclubs gebeurt.

Naast trainingen is het cruciaal voor de ontwikkeling van een vereniging dat er beachvolleyballessen aangeboden worden voor beginners en gevorderden. Dit heeft een aantal voordelen:

- beginners kunnen gemakkelijk instromen
- gevorderden die behoefte hebben aan extra instructie kunnen deze inkopen bij de beachvolleyballeraar
- de trainers (of leraar beachvolleybal) ontvangt een goede vergoeding waardoor het als club in geheel gemakkelijker wordt trainers te vinden.

Vergelijking zaalvolleybalvereniging en beachvolleybalvereniging.

Eigenschappen zaalvolleybalvereniging

- Indoorsport
- Gehuurde accommodatie
- Teamsport
- Vaste trainingstijden
- 3 competitie soorten: Jeugd, Recreatie en Senioren.
- Seizoen van eind augustus tot begin april
- 1326 verenigingen.
- 128.660 leden.
- Team bestaat uit 6 spelers en eventueel een libero
- Wisselers toegestaan

Eigenschappen beachvolleybalvereniging

- Buitensport
- Vaak eigen accommodatie
- Teamsport, afhankelijk van 1 persoon.
- Vaste trainingstijden maar ook mogelijkheid om vrij te spelen
- Veel toernooien enkele regionale of onderlinge competities en 3 landelijke competities (eredivisie, eerste en tweede divisie)
- Aantal leden: onbekend, een beachvolleyballidmaatschap bestaat nog niet.
- Aantal beoefenaars: bijna iedereen heeft wel eens "gebeached"
- Leden van verschillende zaalvolleybalverenigingen.
- Seizoen van begin mei tot eind augustus.
- Team bestaat in principe uit 2 spelers, op lager niveau en bij jeugd worden ook 3 tegen 3 en 4 tegen 4 gespeeld
- Geen wisselers

2.2 Mogelijke vormen toekomstige beachvolleybalvereniging.

Wanneer het besluit is genomen om een beachvolleybalafdeling/vereniging te starten is het handig om te weten wat dan de mogelijkheden zijn in bestuursvormen.

Deze zijn:

- Onderdeel van zaalvolleybalvereniging
- Omnivereniging
- Stichting
- Vereniging (volledige rechtsbevoegdheid)
- Vereniging (beperkte rechtsbevoegdheid)

2.3 Partijen die een rol spelen bij de aanleg van een beachaccommodatie

De beachvolleybalvereniging/afdeling heeft als sport enkele leveranciers. Met leveranciers wordt bedoeld diegene die de sport wat kunnen bieden. Deze zijn:

- Gemeentes
- Commerciële Instellingen
- NeVoBo
- Grontmij|marktplan

Gemeentes:

De gemeentes zijn in Nederland de voornaamste aanbieders van sportaccommodaties. De gemeente is één van de eerste partijen die bij de realisatie van de accommodatie betrokken moet worden. De rol die de gemeente daarbij speelt:

- beschikbaar stellen van een plaats waar de velden aangelegd kunnen worden
- vergunningverlener
- subsidieverstrekker

Hoe beter het plan is dat bij de gemeente ingediend wordt hoe groter de kans dat ze de plannen ondersteunen. De gemeentes zijn in Nederland de aangewezen partij voor het realiseren van sportaccommodaties.

Vaak hebben gemeentes de volgende subsidies:

- opstarten van een nieuwe vereniging
- sportstimulering
- aanleg van sportaccommodaties

Als je kunt bewijzen dat je veel aanstaande leden hebt sta je sterker dan wanneer je deze achterban niet hebt.

Commerciële organisaties

Steeds vaker zijn commerciële organisaties bereid te investeren in beachvolleybaaccommodaties. Het gaat vaak om tennisparken, fitnesscentra of particulier geëxploiteerde sportcentra.

NeVoBo

De NeVoBo is ook een leverancier voor uw beachvolleybalafdeling/vereniging, maar vervult een andere rol dan de twee hierboven. De NeVoBo zorgt voor de organisatie rond de competitie en ondersteunt verenigingen op verschillende gebieden.

Onderwijsinstellingen

De populariteit van beachvolleybal bij de jeugd biedt de mogelijkheid samen te werken met scholen. Scholen zijn altijd op zoek naar variatie binnen de lessen lichamelijke oefening. Vaak hebben scholen de beschikking over een eigen sportveld. Het aanleggen van beachvelden op dit terrein is zowel voor de school als voor de vereniging interessant. Mogelijkerwijs kan de school deels mee investeren in de aanleg van de velden.

Grontmij

NeVoBo is een samenwerking aangegaan met Grontmij|Marktplan. Grontmij is de grootste partij in Nederland als het gaat om het aanleggen van buitensportaccommodaties. Samenwerken met Grontmij kan voor een verenigingen om een aantal redenen zeer interessant zijn:

- Grontmij heeft inmiddels veel kennis over aanleg van beachaccommodaties.
- Grontmij heeft veel contacten bij gemeenten en ze zijn gewend met gemeenten zaken te doen.
- Onze ervaring leert dat Grontmij door gemeenten zeer serieus genomen wordt.

Beachvolleybalschool

Een beachvolleybalschool bestaat uit één of meerdere trainers die wekelijks op één of meer locaties (verenigingsaccommodaties, strand, recreatieplas, zandverstuiving of aangelegde beachvolleybalvelden) beachvolleybaltrainingen aanbieden. Zij bieden wekelijks per locatie één of twee trainingen aan waarvoor door de deelnemers een vergoeding wordt betaald.

De beachvolleybalscholen zijn zelf verantwoordelijk voor het genereren van inkomsten middels:

- het werven van deelnemers aan de trainingen
- organiseren van toernooitjes voor de spelers uit hun trainingsgroepen
- ontvangen van een vergoeding via een vereniging

Doelgroep (eigenaar beachvolleybalscholen)

Vanzelfsprekend is elk geschikt individu die van plan is een beachvolleybalschool op te richten welkom en na overleg kan diegene ondersteund worden door de NeVoBo. Maar omdat we aan het begin staan van deze ontwikkeling richten wij ons specifiek op personen die:

- Erg enthousiast zijn over het beachvolleybal.
- Een ALO of CIO opleiding hebben afgerond.
- In opleiding zijn aan de ALO of het CIO.
- Trainerscapaciteiten hebben op het gebied van indoor- of beachvolleybal.

Leden

Deze doelgroep is zeer divers. Het zal van de kwaliteiten van de trainers afhangen in hoeverre zij in staat zijn groepen van alle niveaus een kwalitatieve training aan te kunnen bieden. Maar in principe kunnen alle leeftijdsgroepen (jeugd - volwassenen) en doelgroepen (hoog – laag) trainingen volgen bij een beachvolleybalschool.

De leden betalen een bepaalde vergoeding voor de trainingen. De hoogte van deze vergoeding is te bepalen door de eigenaar van de beachvolleybalschool. Tevens is het mogelijk om bepaalde aanbiedingen te doen in de richting van de leden. Denk hierbij aan een de kosten voor een tweede of derde training per week, talententrainingen of trainingen voor topteam. Alles is te bepalen door de eigenaar van de beachvolleybalschool, eventueel in samenwerking met de vereniging waar hij les geeft.

3. Begroting

3.1 Inventariseer kort wat voor kosten u gaat maken.

Probeer voor u zelf te inventariseren wat de mogelijke kosten zijn wanneer u een beachvolleybalvereniging gaat starten.

Let hierbij op:

- Kosten van het zand inclusief transport (minimaal 30 cm)
- Kosten van de materialen (Netten, netpaalsysteem)
- Administratieve kosten (b.v. kamer van koophandel)
- Huurkosten
- Hekwerk
- Huur van gereedschap
- Graafwerkzaamheden
- Drainage

3.2 Inkomsten en lidmaatschapstructuur

Hoeveel leden u kunt verwachten kunt u misschien afleiden uit de tabel hieronder:

<u>Club</u>	<u>2001</u>	<u>2002</u>	<u>2003</u>	<u>2004</u>	<u>2005</u>
Breda Beach	15	40	115	165	200
Nermin Cosovic Beachvolleybalschool	X	X	X	80	180
BeachSport Werkendam	X	120	150	180	280
Drenthe Beach Dwingeloo	85	116	137	165	150

De verenigingen en de beachvolleybalschool die hierboven zijn genoemd zijn al langere tijd actief met beachvolleybal en daarom een goed meetpunt voor u als startende beachvolleybalafdeling/vereniging.

Concept lidmaatschapsstructuur beachvolleybalvereniging:

Hierbij is er vanuit gegaan dat de vereniging de volgende activiteiten organiseert:

- mogelijkheid om vrij te spelen
- trainingen voor diverse niveaus en leeftijdsgroepen
- interne recreatieve competitie op een doordeweekse avond (van mei t/m half juli)
- 4 tot 8 toernooien per zomer (met eventueel barbecue)
- mogelijkheid om "privé les" te krijgen (voor niet zaalvolleyballers en voor iedereen die beter wil worden)

Soort lidmaatschap:

Lid beachvolleybalvereniging:

Prijs

€ 55,-

Rechten

Vrij spelen op de accommodatie

Trainingslid

€ 90,-

lid, competitie en één training per week

Top-trainingslid	€ 120,-	lid, competitie en twee trainingen per week
Competitielid	€ 70,-	lid, competitie;
Jeugdlid tot 16jr	€ 55,-	lid, één training per week (€ 20,- voor trainingen)
Goldmember	€ 135,-	lid, trainingen, competitie, deelname alle toernooien

Trainingskosten:

Eenmalig ter kennismaking gratis training, daarna zijn trainingen mogelijk na lidmaatschap.

Een trainingsgroep bevat maximaal 24 spelers

6 Ritten trainingskaarten	€ 30,-	
Beachvolleybal les (45 min)	€ 30,-	per les (minimaal 2, maximaal 4 personen)
Beachvolleybal leskaart (10 lessen)	€ 250,-	minimaal 2, maximaal 4 personen
Deelname toernooi leden	€ 4,-	
Deelname toernooi niet leden	€ 8,-	

Bedrijfsarrangementen:

- organisatie toernooi, clinic, wedstrijdleiding en prijsuitreiking
- vanaf € 20,- per persoon (minimaal 20 personen)
- inclusief barbecue
- vanaf € 32,50 per persoon (minimaal 20 personen)

3.3 Startbegroting en exploitatiemodel

Beachvolleybalaccommodaties zijn relatief goedkoop en kosten weinig onderhoud.

Investering

De prijs voor de aanleg van een beachvolleybalaccommodatie met vier velden varieert tussen € 8.000,- en € 40.000,-. De voornaamste kostenposten zijn:

- graafwerkzaamheden
- kosten van het zand inclusief transport
- afvoerkosten zand
- drainage
- netsystemen
- netten
- ballen

Prijsverschillen ontstaan door:

- kwaliteit van het zand → het gebruik van goed zand is hierbij zeer belangrijk
- drainage en ondergrond
- randfaciliteiten als hekwerk en bestrating
- soort netinstallatie

Onderhoud:

Het onderhoud van beachvolleybalaccommodatie is beperkt en relatief eenvoudig. Onderhoud dat jaarlijks gepleegd moet worden:

- egaliseren van het zand (eventueel ook met eggen of frezen)
- randen ontdoen van gras en onkruid (begin van het seizoen)
- met zeil afdekken van het zand na het seizoen (voorkomt groei van onkruid en vervuiling)
- aanvullen van het zand (jaarlijks verdwijnt er wat zand door verstuiving en doordat het aan de kleding van de spelers blijft hangen), ongeveer één tot twee kruiwagens per jaar

Een vereniging kan besluiten dit onderhoud zelf te doen. Onderhoud uitbesteden kost ongeveer € 1000,- per jaar.

Voor een bestaande vereniging is het aan te bevelen zelf te investeren in de aanleg van de accommodatie, door de lidmaatschapsgelden ontstaat een gunstig terugverdienmodel (zie bijlage begroting). Door zelf te investeren in de aanleg ontstaat de mogelijkheid om in de toekomst zonder huur te betalen, gebruik te maken van de velden. Hierdoor kan een groot deel van de inkomsten gebruikt worden voor de kwaliteit van het aanbod (trainingen, wedstrijden, accommodatie) in plaats van het betalen van huur aan de gemeente voor de velden.

4. De locatie

4.1 Een geschikte locatie.

Wanneer u op zoek gaat naar een geschikte locatie voor uw beachvolleybalvereniging zult u van tevoren moeten bedenken wat u wilt met uw vereniging.

Gemeenten komen vaak met het voorstel om eerst één of twee velden aan te leggen. De NeVoBo raadt aan om direct met minimaal drie (en liever vier) velden te beginnen. Redenen hiervoor zijn:

- bijna alle verenigingen die met drie velden beginnen hebben na twee jaar een ledenstop
- een trainer (van een beachvolleybalschool) kan op drie velden tegelijk training geven
- één zaalvolleybalteam die als geheel gaan beachvolleyballen heeft al minimaal twee velden nodig
- uitbreiden is vaak lastig omdat de gekozen locatie vaak niet meer ruimte heeft voor extra velden

Het is belangrijk te beginnen met voldoende velden. Zoek daarom een locatie waar uitbreiden mogelijk is.

Ook moet u er over nadenken of u uw locatie beschikbaar stelt of verhuurt aan andere sporten. Zoals:

- Beachsoccer
- *Beachvoetvolley**
- Beachhandbal
- Beachrugby
- *Beachtennis**
- Beachkorfbal
- Beachhockey

Veel bestaande beachvolleybalclubs met een eigen locatie verhuren die aan andere sporten. Dit is voor u als beginnende vereniging wel een kans om aan inkomsten te komen, maar het hangt er van af of die mogelijkheid er is. Die keus niet altijd aan u is. De betrokken gemeente heeft hier, over het algemeen, veel inspraak in.

4.2 Locatieadviezen

Als u op zoek gaat naar een geschikte locatie is het handig om aan de volgende dingen te denken:

- Een locatie bij een bestaande sportvereniging heeft als voordeel dat u in de meeste gevallen gebruik kunt maken van de sanitaire voorzieningen en de daar aanwezige sportkantine.
- Een locatie op het strand heeft als voordeel dat het zand daar natuurlijk ruimschoots aanwezig is, nadeel hiervan is dat het daar moeilijk is een permanente locatie aan te leggen, sanitaire voorzieningen zullen in de meeste gevallen zelf moeten worden aangelegd en afscherming van de locatie is vaak een moeilijk verhaal.

* Deze sporten worden op hetzelfde veld gespeeld als een beachvolleybalveld.

- Wanneer het om een permanente locatie gaat is het verstandig om die af te schermen. Zo beschermt u uw locatie tegen vandalisme en voorkomt u dat er afval op het zand terecht komt.
- Overleg met andere verenigingen zoals: handbal, hockey en voetbal over een gezamenlijke locatie. In dat geval heeft u tegenover de gemeente een sterkere onderhandelingspositie.

4.3 Materialen.

Wanneer u een beachvolleybalveld aanlegt moet u bepalen welke materialen u daarvoor neemt. Hiermee wordt bedoeld welke lijnen en wat voor netsysteem gaat u kiezen.

De keuze voor een netsysteem is niet zo ingewikkeld. Er zijn twee opties:

- Vast Systeem
- Los/draagbaar Systeem

Het verschil tussen deze systemen spreekt voor zich. Bij het vaste systeem spreekt men over palen die vergelijkbaar zijn met die van de zaal. Meestal zijn deze wel verplaatsbaar maar niet draagbaar en handig zijn.

Nadeel van dit systeem is dat het nogal kostbaar is. Grote voordeel is dat het net veel betere “hangt”.

Het zogenaamde losse/draagbare systeem wordt veel gebruikt op het strand en bij zandverstuivingen. Het is relatief eenvoudig op te zetten en eenvoudig te verplaatsen.

Grote voordeel van een los systeem is dat het, in vergelijking met een vast systeem, goedkoop is. Nadeel is dat het net niet perfect te stellen is en het voor hoog niveau geen optie is.

4.4 Horeca

In veel gevallen is het niet direct haalbaar om een eigen kantine neer te zetten en in het begin heeft dat ook niet echt prioriteit. Natuurlijk is het in de toekomst wel een must voor elke vereniging, maar bedenk wel dat er een hoop meer bij komt kijken dan u zou denken, want wanneer u over een kantine beschikt heeft u gelijk te maken met de drank en horeca wet, belastingwet, regels voor vereniging i.v.m. de winst, enz. Meer hierover is te vinden in de bijlage wet en regelgeving.

5. Trainers/Trainingen

De NeVoBo heeft een aantal mogelijkheden om trainers op te leiden voor beachvolleybal:

5.1. Beach volleybal trainerscursussen

- VT 2 Beach
- VT 4 Beach

Deze cursussen zijn vergelijkbaar met zaalvolleybalcursussen. Deze opleidingen zijn alleen beknopter omdat een aantal aspecten van niet meer behandeld worden. Deze zijn al tijdens de zaalvolleybal cursussen behandeld en wijken weinig af van het beachvolleybal.

5.2. Workshops beachvolleybal

Een workshop waarbij een ervaren beachvolleybaltrainer één dagdeel uitleg geeft over de basisprincipes van beachvolleybal, vooral techniek en tactiek komen aan de orde. Deelnemers zijn: volleyballers, trainers, docenten L.O. en eventuele andere geïnteresseerden.

5.3. Clubcursus beachvolleybal

Een docent beachvolleybal komt twee avonden op bezoek bij een volleybalvereniging om uitleg te geven over de basisprincipes van beachvolleybal. Doelstelling is dat trainers van de vereniging na afloop van de cursus in staat zijn kennismakingslessen beachvolleybal te geven aan de leden van de eigen vereniging.

5.4. Gasttraining beachvolleybal

Een beachvolleybal trainer komt een training verzorgen voor de leden van de club. Tijdens deze training maken leden van de vereniging kennis met beachvolleybal of tijdens deze training worden de beachvolleybalvaardigheden van meer ervaren beachvolleyballers vergroot.

6. Overwegingen

De keuze wat u precies gaat doen met uw beachvolleybalvereniging is geheel aan u. Daar hebben wij als bond natuurlijk weinig over te zeggen. Het enige wat wij kunnen doen is elk initiatief zo goed mogelijk ondersteunen.

Toch zijn er een paar adviezen die ik u wil geven voordat u gaat starten.

Ten eerste gaat mijn voorkeur uit naar een beachvolleybalafdeling onder de zaalvereniging zelf. Is uw vereniging een omnivereniging is dit makkelijker te realiseren dan bij een gewone zaalvolleybalvereniging, maar over het algemeen spreken we hier van een losstaande zaalvolleybalvereniging.

Voordelen van een beachafdeling:

- Makkelijkste vorm, geen inschrijving bij de kamer van koophandel, geen nieuwe statuten en huisreglementen.
- Doordat het onder de zaalvereniging valt neem je een bepaald clubgevoel en cultuur mee naar de beachvolleybalafdeling.
- Wanneer u het binnen de vereniging organiseert bent u verzekerd van leden.

Er hangen wel een aantal nadelen aan deze organisatievorm:

- Financiële consequenties kunnen onder de zaalvolleybalvereniging vallen.
- Starheid bij bestuursleden.
- Leden die alleen lid willen worden van beachvolleybalvereniging.

Dit alles kan eenvoudig worden voorkomen als dit alles in goed overleg en met goede afspraken gebeurt.

Wanneer uw vereniging opziet tegen de financiële consequenties die gepaard gaan met een beachvolleybalafdeling/vereniging kunt u besluiten om de beachvolleybalaccommodatie onder te brengen in een stichting. Deze stichting beheert de accommodatie en verhuurt deze aan de vereniging. In principe is het zo dat wanneer de locatie failliet gaat dat de vereniging hier geen negatieve gevolgen van ondervindt.

Ik zeg in principe, want wanneer u voor deze constructie kiest zult u op moeten passen dat de stichting niet te veel verbonden is met de vereniging. Dit klinkt vreemd maar wanneer bij een faillissement van de stichting de rechter concludeert dat de stichting te nauw betrokken is geweest bij de vereniging zult u alsnog moeten opdraaien voor de financiële consequenties.

Hoe u dit het beste kunt voorkomen is door bestuursleden aan te stellen die niks te maken hebben met de vereniging. Daardoor voorkomt u een hoop ellende.

Het tweede aspect waar u als vereniging mee te maken zult krijgen wanneer u besluit een beachvolleybalafdeling/vereniging te starten is het "probleem" van leden die niet lid zijn van een zaalvereniging. Dit kunt u voorkomen door een aparte vereniging op te richten, maar waarschijnlijk komt het

idee van het beachvolleyballen uit de vereniging zelf. Dus wanneer u als aparte vereniging door het leven gaat voelt het alsof u zich van uw zaalvereniging "afscheidt".

De oplossingen zijn relatief eenvoudig. U maakt het uzelf gemakkelijk wanneer u alles op papier en overzichtelijk neerzet. Besluit u dat bij uw beachvolleybalafdeling leden van buitenaf lid mogen worden zorg dan voor een duidelijk contributiestructuur en beschrijf in de statuten, beleidsplan (bijlage K) of bespreek met het bestuur van de zaalvolleybalvereniging hoeveel leden van buiten de zaalvolleybalvereniging lid mogen worden van de beachvolleybalafdeling/vereniging (geef een percentage aan).

Als het helaas zo is dat uw zaalvolleybalvereniging niet openstaat voor een beachvolleybalafdeling of niet graag meewerkt met uw ideeën besluit dan meteen om:

- Uw plannen in de "ijskast" te zetten. Zonder de hulp van uw vereniging hebben uw plannen geen kans van slagen.
- Aparte vereniging op te richten. Uw plannen zijn dusdanig goed dat u ook zonder de hulp en steun van uw vereniging uw beachvolleybal plannen kunt realiseren.

Natuurlijk hopen wij als NeVoBo dat u voor het laatste kiest, maar belangrijk voor uzelf blijft dat u een reëel beeld schept van de overlevingskansen van uw beachvolleybalafdeling/vereniging.

Als laatste wil ik u meegeven dat wanneer u een beachvolleybalafdeling/vereniging realiseert u hoogstwaarschijnlijk commentaar kunt verwachten van omliggende volleybalverenigingen. Het gaat dan meestal om leden van de desbetreffende vereniging die bij u beachenvolleyballen. Probeer hier zorgvuldig mee om te gaan.

Wanneer u alle stappen in dit plan volgt zult u een goede afweging moeten kunnen maken. Als u vragen heeft over de bestuursvorm of over belastingvraagstukken kunt u contact opnemen met de Kamer van Koophandel en de belastingdienst.

7. Ondersteuning door NeVoBo

Naast de adviserende en stimulerende taak die de NeVoBo heeft bij de ontwikkeling van beachvolleybal kan de NeVoBo nieuwe verenigingen of beachvolleybalafdelingen op een aantal manieren ondersteunen.

Nieuwe verenigingen kunnen (tot en met 2010) voor de volgende ondersteuning in aanmerking komen:

- 400 Folders ter promotie van de nieuwe vereniging
- 5 Beachvolleyballen per nieuwe vereniging
- Informatiepakket van Grontmij
- Een clubcursus van twee avonden
- 8 Kennismakingslessen voor middelbare scholen

Aan deze ondersteuning zijn wel een aantal voorwaarden verbonden, te weten:

- de club sluit zich aan bij de NeVoBo en meld alle beachvolleyballeden aan als beachlid bij de NeVoBo
- de club voert een apart beachvolleyballidmaatschap in naast het bestaande zaalvolleybal lidmaatschap
- de club organiseert jaarlijks minimaal één jeugdtoernooi en één seniorentoernooi dat deel uit maakt van de NeVoBo beachvolleybalcompetitie
- de club houdt een registratie van de beachvolleyballeden bij
- de club kiest voor een lidmaatschapstructuur die qua formule (ongeveer) hetzelfde is als omschreven in bijlage 3.2, waarbij apart betaald wordt voor:
 - lidmaatschap
 - deelname aan trainingen
 - deelname aan wedstrijden.

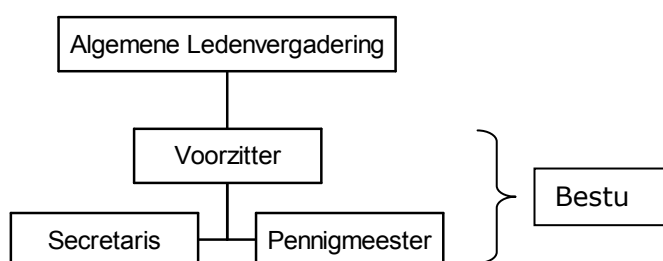
Bijlage 1 Uitleg mogelijk organisatievormen

Beachvolleybal vereniging als onderdeel van een bestaande vereniging

het beachvolleybal wordt een onderdeel of afdeling van de vereniging net zoals bijvoorbeeld de jeugdafdeling.

Zoals je hieronder ziet is dit het organogram van een standaard vereniging.

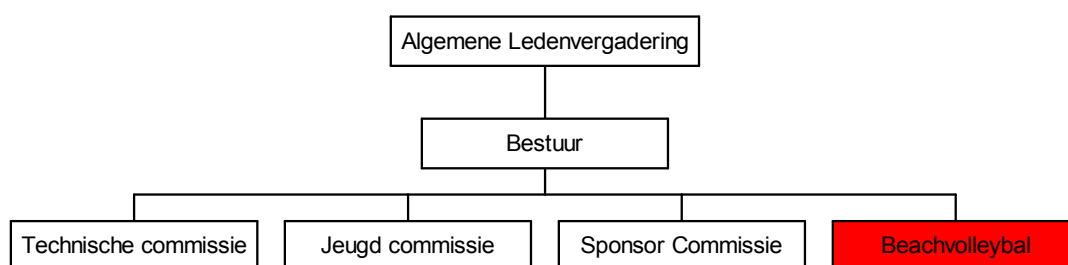
Vereniging



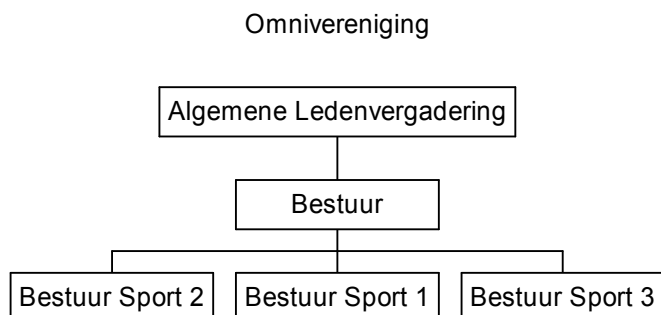
Wanneer u besluit om de beachvolleybalafdeling onder de zaalvolleybalvereniging te plaatsen komt dat er zo uit te zien.

De omnivereniging

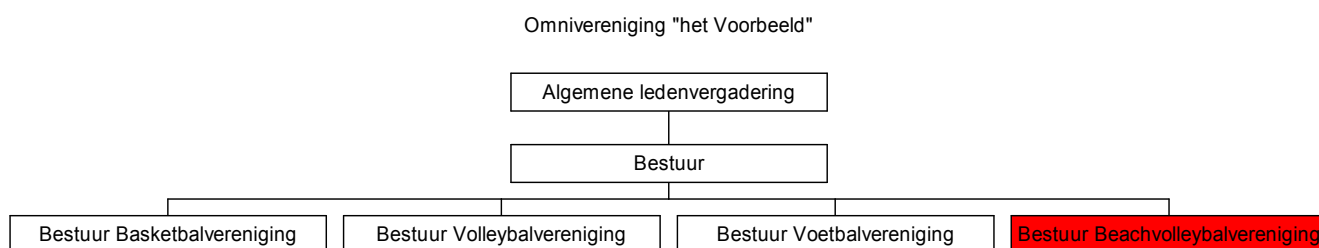
Beachvolleybalafdeling binnen de Zaalvolleybalvereniging



Een omnivereniging is anders opgebouwd. Hieronder ziet u een standaard organogram van een omnivereniging.



Om u duidelijk te maken hoe een organogram in de werkelijkheid er uitziet ziet u hieronder een voorbeeld.



De stichting

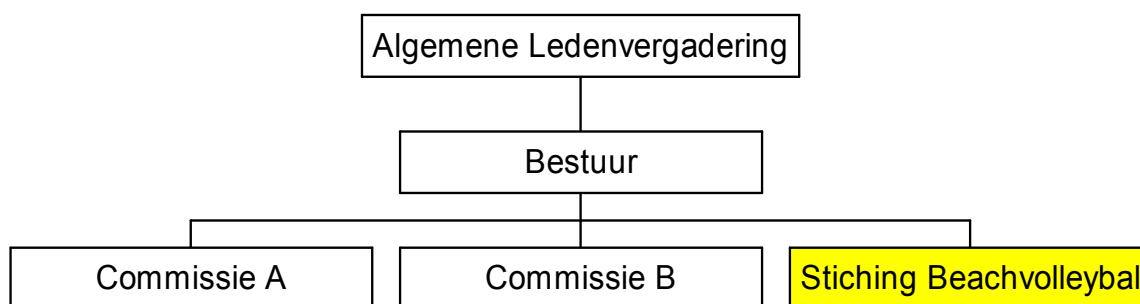
Een stichting mag geen leden hebben en heeft dus daarom geen Algemene Ledenvergadering als hoogste orgaan. Het hoogste orgaan bij een stichting is het bestuur zelf.

De bestuursvorm stichting komt regelmatig voor binnen het volleybal. Bijna alle eredivisie teams zijn ondergebracht in een stichting. Dit is gedaan om de mogelijke financiële consequenties af te schermen van de volleybalvereniging.

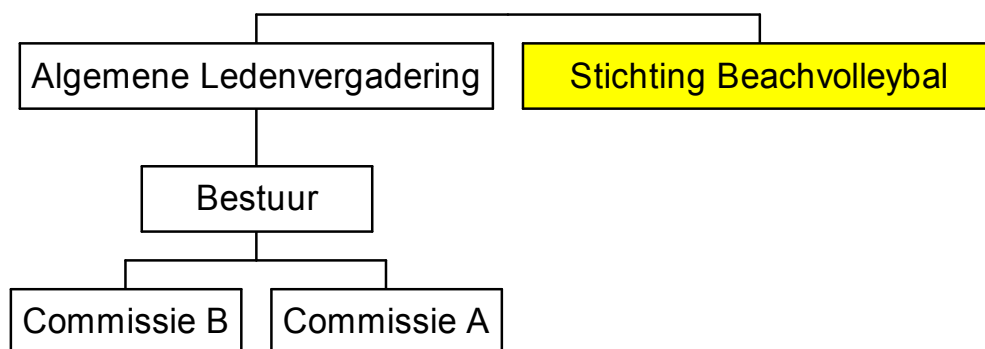
Voor een beginnende beachvolleybalvereniging is het oprichten van een stichting ook optie. De stichting beheert dan de accommodatie en de leden blijven geregistreerd bij de vereniging. Op deze manier kan de vereniging niet belast worden voor de kosten van de accommodatie.

De volgende organogrammen maken duidelijk waar u de stichting moet plaatsen binnen de vereniging:

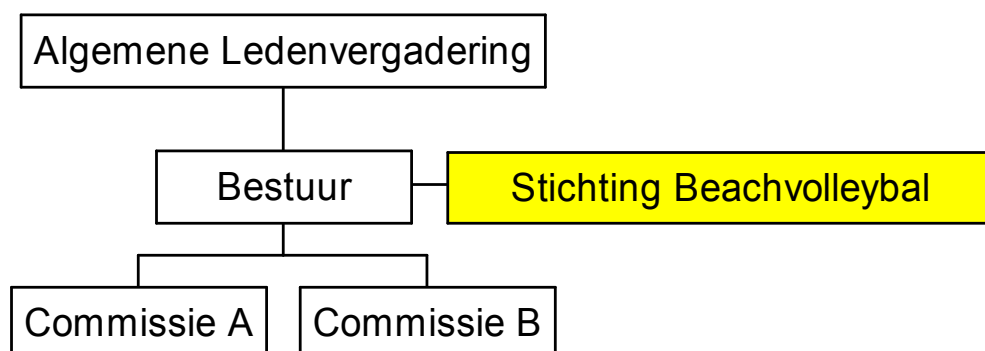
Vereniging en Stichting: A



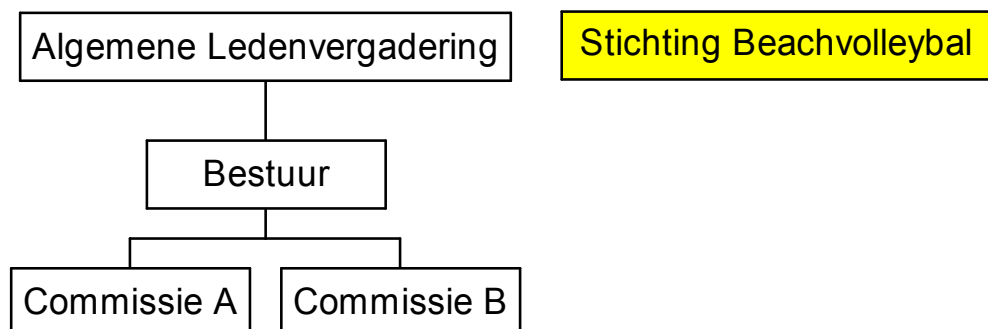
Vereniging en Stichting: B



Vereniging en Stichting: C



Vereniging en Stichting: D



Bijlage 2 Verschillen tussen een vereniging en een stichting

	Vereniging	Vereniging	Stichting
	Beperkte rechtsbevoegdheid	Volledige rechtsbevoegdheid	
Oprichting	Naar keuze bij onderhandse akte of mondelinge afspraak.	Notariële akte.	Notariële akte.
Doel	Niet in strijd met openbare orde, goede zeden of de wet. Verbod op verdeling van winst onder leden.	Niet in strijd met openbare orde, goede zeden of de wet. Verbod op verdeling van winst onder leden.	Niet in strijd met openbare orde, goede zeden of de wet. Verbod op uitkering van winst aan oprichters of bestuurders.
Inschrijving Kamer van Koophandel	Aan te bevelen, maar niet verplicht.	Verplicht.	Verplicht.
Aansprakelijkheid	Wel hoofdelijke aansprakelijkheid van bestuurders naast de vereniging. Na inschrijving in het handelsregister is aansprakelijkheid beperkt.	In principe geen hoofdelijke aansprakelijkheid van bestuurders.	In principe geen hoofdelijke aansprakelijkheid van bestuurders.
Statuten	Wettelijke bepalingen zijn van toepassing, voor zover daarvan niet overeenkomstig de wet is afgeweken.	Naam en vestigingsplaats. Doel. Verplichtingen van leden. Wijze van bijeenroepen Algemene Leden Vergadering. Wijze benoemingen ontslag van bestuurders. Bestemming batig saldo in geval van ontbinding.	Doel. Wijze benoeming en ontslag van bestuurders. Bestemming batig saldo in geval van ontbinding.
Leden	Ja.	Ja.	Nee, verboden.
Interne organisatie	Algemene ledenvergadering verplicht en bestuur verplicht. Eventueel andere organen.	Algemene ledenvergadering verplicht en bestuur verplicht. Eventueel andere organen.	Bestuur verplicht. Eventueel andere organen.
Bevoegdheden	Beperkte rechtsbevoegdheid; kan geen	Volledige rechtsbevoegdheid. Mits uit statuten zulks voortvloeit kan	Volledige rechtsbevoegdheid. Mits uit statuten zulks voortvloeit kan

	registergoederen in eigendom verkrijgen en geen erfgenaam zijn.	zij registergoederen in eigendom verkrijgen.	zij registergoederen in eigendom verkrijgen.
Statutenwijziging	Indien er statuten zijn: door besluit Algemene Leden Vergadering.	Door besluit algemene ledenvergadering.	Alleen indien statuten dit mogelijk maken door besluit van het bestuur of door een besluit van de Rechtbank.
Ontbinding en opheffing	Door besluit van de Algemene Leden Vergadering, bij intreden van een bepaalde in de statuten vastgelegde gebeurtenis, bij faillietverklaring, door het geheel ontbreken van leden of door de rechter.	Door besluit van de Algemene Leden Vergadering. Ook als er geen leden meer zijn of als de vereniging (bij faillissement) niet meer aan haar verplichtingen kan voldoen.	Door besluit van het bestuur of op vordering van het Openbaar Ministerie, door de rechter.
Vermogen na ontbinding	Vermogen dient te worden vereffend zoveel mogelijk overeenkomstig de statuten.	Vermogen dient te worden vereffend zoveel mogelijk overeenkomstig de statuten.	Vermogen dient te worden vereffend zoveel mogelijk overeenkomstig de statuten.
Belastingen	Zal meestal geen onderneming drijven. Valt dan niet onder de vennootschapsbelasting, omzetbelasting en meestal ook geen andere fiscale regelingen.	Kan wel een onderneming drijven. Eventueel vennootschapsbelasting, omzetbelasting en afdracht sociale premies.	Kan wel een onderneming drijven. Eventueel vennootschapsbelasting, omzetbelasting en afdracht sociale premies.
Erven/legaten/Schenken	Kan niet erven, maar wel schenkingen en legaten ontvangen.	Kan wel erven. Daarnaast ook legaten/schenken ontvangen. Instelling bedoeld in artikel 24 lid 4 Successiewet: daarvoor geldt: een verminderd tarief van 11% vrijstelling successierecht, indien de verkrijging niet hoger is dan € 8.483, vrijstelling 2004 vrijstellingsschenkingsrecht, indien de verkrijging niet	Kan wel erven. Daarnaast ook legaten/schenken ontvangen. Instelling bedoeld in artikel 24 lid 4 Successiewet: daarvoor geldt: een verminderd tarief van 11% vrijstelling successierecht, indien de verkrijging niet hoger is dan € 8.483, vrijstelling 2004 vrijstellingsschenkingsrecht, indien de verkrijging niet

		hoger is dan € 4.243 (vrijstelling 2003)	hoger is dan € 4.243 (vrijstelling 2004)
--	--	---	---

Bijlage 3 Haalbaarheids- en behoefteonderzoek

Interne analyse

1 Onderzoek binnen de vereniging.

Voordat u een keuze gaat maken tussen deze vormen is het belangrijk om een interne analyse te maken.

Met behulp van een interne analyse kunt u bepalen wat voor uw aankomende beachvolleybalvereniging de beste manier is om met beachvolleybal aan de slag te gaan.

Bij het maken van de interne analyse beschrijft u:

- Het aantal leden
- Het aantal leden gesorteerd op leeftijd
- De aanwezige niveaus
- De samenstelling van het bestuur
- De aanwezige trainers, bestuursleden, commissieleden, managers en potentieel kader voor de beachafdeling
- De doelstelling van de vereniging

Is er draagvlak binnen de vereniging voor een beachvolleybalvereniging. Waarschijnlijk heeft u dit al een gedaan, maar nu is het belangrijk om een goed beeld te krijgen hoeveel mensen binnen uw vereniging willen beachvolleyballen.

Hoeveel leden van uw huidige zaalvolleybalvereniging zouden zich aan willen sluiten bij de beachvolleybalafdeling?

Aspecten die een rol spelen bij het aantal volleyballers dat interesse heeft in beachvolleybal zijn:

- hoeveel jeugdleden heeft de club (vrijwel alle jeugdleden hebben interesse in beachvolleybal)
- hoeveel jong volwassen (18-35 jaar) volleyballers heeft u club. Binnen genoemde leeftijdsrange is de belangstelling veel groter dan bij de groep 35+
- het niveau van de vereniging. Veel beachvolleyballers zijn fanatieke volleyballers, die als het seizoen voorbij is liefst gewoon doorgaan. Fanatisme is vaak aan niveau gekoppeld.

Een volgende belangrijke vraag is:

Wanneer u besluit om een beachvolleybalafdeling binnen de zaalvolleybalvereniging op te richten mogen er dan ook leden van buiten uw vereniging komen beachen?

Externe Analyse

Wat vanzelfsprekend volgt na de interne analyse is de externe analyse. Hierin wordt de markt beschreven.

1 Afnemersanalyse

Vier segmenten

Bij het analyseren van de afnemers zal er rekening gehouden worden de verschillende segmenten, waarin de afnemers van het product (het aanbieden van beachvolleybal) zijn verdeeld.

De zaalvolleyballers

Het belangrijkste en gemakkelijkst te benaderen segment waar de beachvolleybalafdeling/vereniging zich op richt zijn de volleyballers die al actief zijn in de zaal. De zaalvolleyballer is te typeren als een liefhebber van het volleybal.

De zomerstop is voor veel zaalvolleyballers een te lange periode, waarin zij niet actief volleyballen. Beachvolleybal biedt daarin de mogelijkheid om volleybal te beoefenen in de zomermaanden. De eisen die hieraan gesteld worden door de deelnemers liggen vooral op het gebied van de verbreding van het aanbod volleybal. In het beachvolleybal kan men nieuwe technieken leren en eventueel later toepassen in de zaal. Beachvolleybal wordt dus voornamelijk gezien als een leuke, maar toch ook serieuze, ontspanning naast het zaalvolleybalseizoen. Onder dit segment vallen ook de oud-volleyballers. De grootte van deze groep is tot op heden onbekend.

Er is bij de volleybalbond niet exact bekend hoeveel oud-volleyballers er zijn.

De eisen die worden gesteld door de oud-volleyballers is voornamelijk het plezier in het beachvolleybal. Daarnaast wordt er van de trainers verwacht dat zij trainingen aan kunnen bieden op een hoog niveau, aangezien ze vanuit de zaal al voldoende kennis hebben van het volleybal.

De jeugd (ook niet volleyballers)

Een tweede segment waar de beachvolleybalafdeling/vereniging zich op kan richten is de jeugd in Nederland. De jeugd in Nederland heeft de toekomst en staat open voor nieuwe ontwikkelingen. Met de juiste strategie kan men het beachvolleybal onder de jeugd populair maken. Dit wordt verderop in het plan uitgewerkt.

De recreatieve volleyballers

Een derde segment waar de beachvolleybalafdeling/vereniging zich op richt zijn de recreanten. De grootte van deze groep is onbekend. Recreanten stellen andere eisen dan de zaalvolleyballers en de oud-volleyballers. Recreanten willen toch voornamelijk plezier hebben in het spel en hebben niet de intentie om competitief beachvolleybal te spelen. De gezelligheid van een potje beachvolleyballen staat bij deze groep hoger in het vaandel dan echt beachvolleyballen voor de prijzen.

De jong volwassenen (ook niet volleyballers)

Het laatste segment vormt de categorie volwassenen tussen 18 en 35 die geïnteresseerd zijn in actief sporten. Omdat het aanbod van georganiseerde (bal)sporten in de zomer zeer beperkt is beachvolleybal de ideale sport om als tweede sport te beoefenen tijdens de zomermaanden.

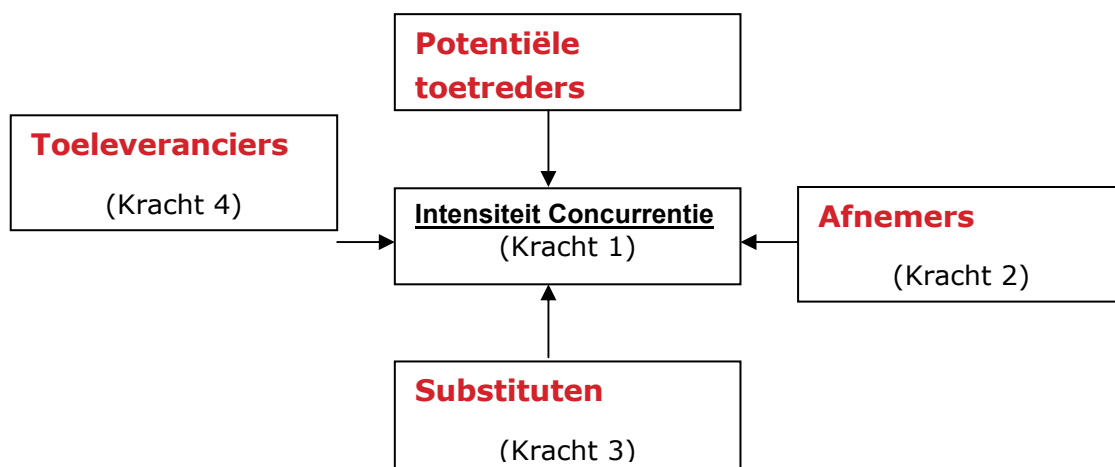
2 Bedrijfstakanalyse

De bedrijfstak waar de beachvolleybalafdeling/vereniging zich in bevindt is sport & recreatie. De attractiviteit van een bedrijfstak wordt gewoonlijk afgelezen aan de winstgevendheid. Dit is echter niet altijd het belangrijkste doel van non-profitorganisaties en sportorganisaties. Levensvatbaarheid en het winnen van wedstrijden zijn belangrijke resultaten en zijn voor sportorganisaties de voornaamste graadmeter voor attractiviteit. Potentiële competities kunnen bijvoorbeeld de mate van levensvatbaarheid van een markt beoordelen aan de hand van het aantal aanwezige teams en de locatie ervan. Om een duidelijk beeld te krijgen van de concurrentie binnen de bedrijfstak, wordt het 5-krachten model van Porter hieronder behandeld.

Porter onderscheidt 5 krachten waarmee managers rekening moeten houden bij het onderzoeken van de concurrentie en de attractiviteit van een bedrijfstak:

- Kracht 1: de intensiteit van concurrentie tussen bestaande ondernemingen in de bedrijfstak;
- Kracht 2: de onderhandelingspositie van de afnemers;
- Kracht 3: de dreiging van substituut-producten;
- Kracht 4: de onderhandelingspositie van toeleveranciers;
- Kracht 5: de dreiging van nieuwe toetreders.

Deze 5 krachten worden weergegeven in onderstaand figuur:



Nu zal er per kracht de punten worden behandeld die van toepassing zijn voor de beachvolleybalschool.

Kracht 1: De intensiteit van de concurrenten kenmerkt zich door de felheid van de concurrentie binnen de bedrijfstak. De concurrentie voor de beachvolleybalafdeling/vereniging zijn voornamelijk de andere zomersporten. Hierbij dient men vooral te denken aan tennis en de concurrentie met andere beachvolleybalverenigingen in de buurt.

Kracht 2: De onderhandelingspositie van de afnemers kenmerkt zich door de macht van de consumenten (afnemers), bijwonen van evenementen, lidmaatschappen en sponsoring. Voor de beachvolleybalafdeling/vereniging is de onderhandelingspositie van de afnemer een belangrijk onderdeel. Deze zorgen voor de inkomsten en verwachten, voor het geld dat zij moeten betalen voor het lidmaatschap, dat zij een goede accommodatie ter beschikking hebben.

Kracht 3: Substituut-producten zijn producten die als alternatief dienen voor andere, soortgelijke producten. De substituut-producten die voor het beachvolleybal een belangrijke rol spelen zijn:

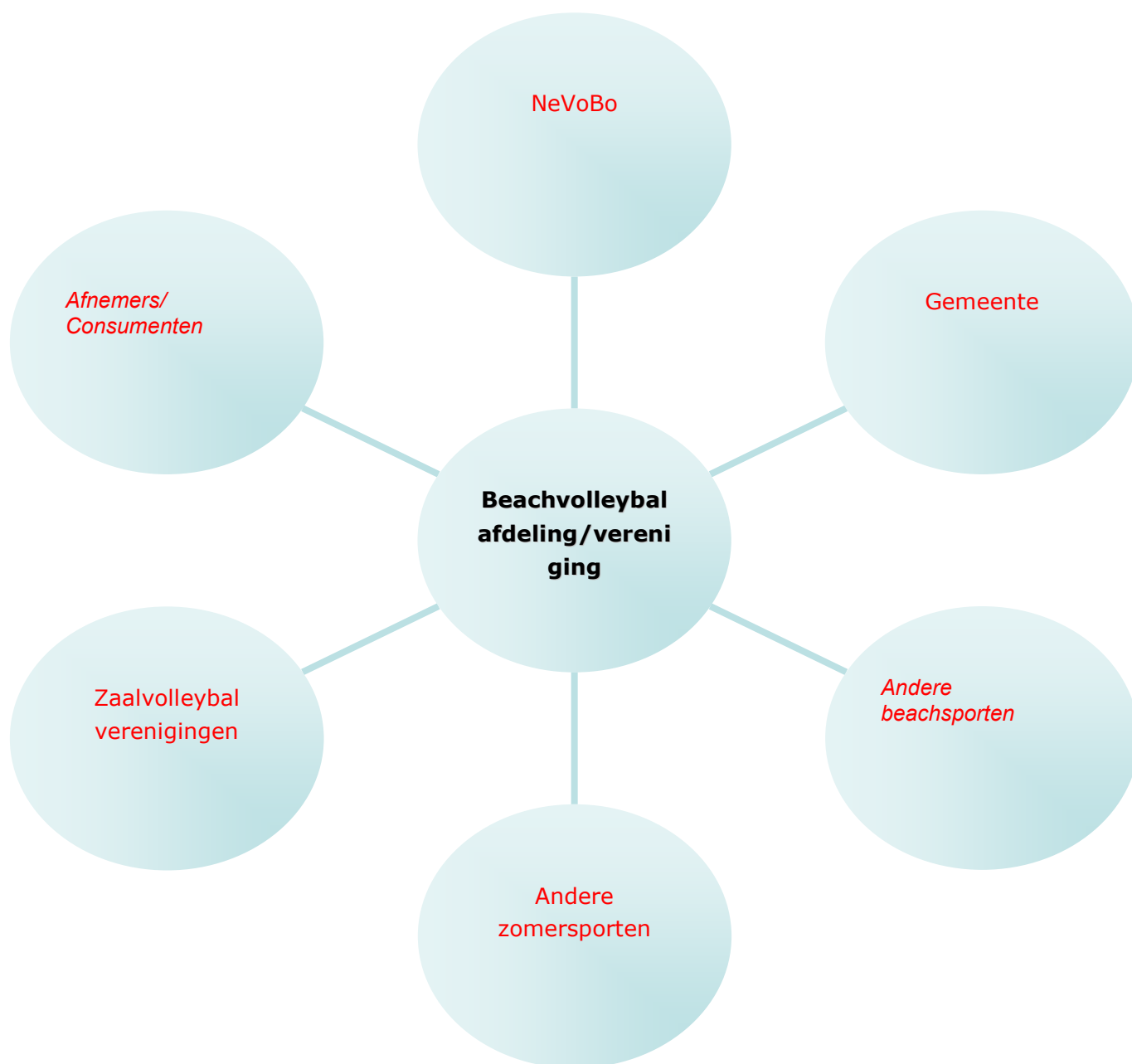
- Tennis
- Wielrennen
- Atletiek
- Beachvoetvolley
- Beachsoccer

Tennis is het substituut-product dat als belangrijkste gezien moet worden. Deze sport wordt veel in de zomer beoefend. Tennis kan ook in een dubbelspel gespeeld worden, dus dat kan een alternatief zijn voor beachvolleybal. Wielrennen en atletiek zijn andere substituut-producten die in mindere mate belangrijk zijn voor het beachvolleybal. Dit zijn individuele sporten. Als men kijkt naar de beachsporten dan is beachvoetvolley het belangrijkste substituut-product. In mindere mate is beachsoccer aanwezig als een substituut-product.

Kracht 4: De grootste toeleverancier met de meeste macht is voor de beachvolleybalvereniging de gemeente. De gemeente is meestal betrokken bij het beschikbaar stellen van een plaats voor de beachaccommodatie. Meestal is een gemeenten ook betrokken bij het financieren van de accommodatie. Dit zal verder toegelicht worden in de paragraaf over de leveranciers, als ook de steun van de NeVoBo.

Kracht 5: De dreiging van nieuwe toetreders is op dit moment minimaal. Dit omdat de bestaande beachsporten, uitgezonderd van beachvolleybal, niet worden erkend door de betreffende bonden als een echte sport. De sport die in potentie heeft om te groeien is het beachhandbal. Maar om een echte bedreiging loopt het te ver achter bij het beachvolleybal.

3 Belangengroepen



NeVoBo

De NeVoBo heeft er belang bij dat de beachvolleybalafdeling/vereniging zich actief bezig houdt met het promoten van het beachvolleybal en het imago daarvan uitstralen naar buiten toe.

Gemeente

De gemeente heeft er belang bij dat de beachvolleybalafdeling/vereniging een goede uitstraling heeft naar buiten. Dit bepaalt het beeld voor de gemeente. Daarnaast heeft de gemeente een grote inspraak qua accommodatie. Met name grote gemeenten beschikken tegenwoordig (2008) vaak over veel middelen om sport te stimuleren. Door aan te sluiten bij de doelstellingen van de gemeente kan het gemakkelijker worden om financiële steun te krijgen.

Andere zomersporten

Het belang van de andere zomersporten ligt op het gebied van de populariteit van het beachvolleybal. Voor deze zomersporten is het van belang dat ze door het beachvolleybal niet aan populariteit verliezen. Daarom zullen ze er belang bij hebben om hun sport te promoten ten nadele van het beachvolleybal.

Zaalvolleybalverenigingen.

Het belang van de zaalvolleybalverenigingen bij het beachvolleybal is divers, een aantal mogelijkheden zijn:

- leden van de vereniging een beter en completer aanbod bieden.
- mogelijkheid om nieuwe leden te werven (sporters die in de winter een nadere sport bedrijven, maar in de zomer wel tijd hebben om te beachvolleyballen)
- mogelijkheid om eigen beachvolleybalaccommodatie met eigen clubhuis te realiseren (een beachaccommodatie van vier velden kost tussen € 8000,- en € 40.000,-)
- meer mogelijkheden om trainers een inkomen te bieden

Afnemers/Consumenten

Het belang van de afnemers en de consumenten ligt bij het niveau van de trainingen. De topbeachvolleyballers hebben belang bij een training op niveau. Daarnaast zal de jeugd en de recreanten minder belang hebben bij een training van een niveau.

4 Leveranciersanalyse + distributieanalyse

De beachvolleybalvereniging/afdeling heeft als sport enkele leveranciers. Met leveranciers wordt bedoeld diegene die de sport wat kunnen bieden. Deze zijn:

- Gemeentes
- Commerciële Instellingen
- NeVoBo
- Grontmij|marktplan

Gemeentes:

De gemeentes zijn in Nederland de voornaamste aanbieders van sportaccommodaties. De gemeente is één van de eerste partijen die bij de realisatie van de accommodatie betrokken moet worden. De rol die de gemeente daarbij speelt:

- beschikbaar stellen van een plaats waar de velden aangelegd kunnen worden
- vergunningverlener
- subsidieverstrekker

Hoe beter het plan is dat bij de gemeente ingediend wordt hoe groter de kans dat ze de plannen ondersteunen. De gemeentes zijn in Nederland de aangewezen partij voor het realiseren van sportaccommodaties.

Vaak hebben gemeentes de volgende subsidies:

- opstarten van een nieuwe vereniging
- sportstimulering
- aanleg van sportaccommodaties

Ook als je kunt bewijzen dat je al veel aanstaande leden hebt sta je sterker dan wanneer je deze achterban niet hebt.

Commerciële organisaties

Steeds vaker zijn commerciële organisaties bereid te investeren in beachvolleybal accommodaties. Het gaata daarbij vaak om tennisparken, fitnesscentra of particulier geëxploiteerde sportcentra.

NeVoBo

De NeVoBo is ook een leverancier voor uw beachvolleybalafdeling/vereniging, maar vervult een andere rol dan de twee hierboven. De NeVoBo zorgt voor de organisatie rond de competitie en ondersteunt de verenigingen waar zij kunnen.

Onderwijsinstellingen

De populariteit van beachvolleybal bij de jeugd biedt de mogelijkheid samen te werken met scholen. Scholen zijn altijd op zoek naar variatie binnen de lessen lichamelijke oefening. Vaak hebben scholen de beschikking over een eigen sportveld. Het aanleggen van beachvelden op dit terrein is zowel voor de school als voor de vereniging interessant. Mogelijkerwijs kan de school deels mee investeren in de aanleg van de velden.

Grontmij

NeVoBo is een samenwerking aangegaan met Grontmij|Marktplan. Grontmij is de grootste partij in Nederland als het gaat om het aanleggen van buitensportaccommodaties. Samenwerken met Grontmij kan voor een vereniging om een aantal redenen zeer interessant zijn:

- Grontmij heeft inmiddels veel kennis over aanleg van beachaccommodaties.
- Grontmij heeft veel contacten bij gemeenten en ze zijn gewend met gemeenten zaken te doen.
- Onze ervaring leert dat Grontmij door gemeenten zeer serieus genomen wordt.

5 Doelgroep

Het bepalen van de doelgroep is een belangrijke keuze. Zoals eerder vermeldt, is het niet mogelijk om de doelgroep van de beachvolleybalafdeling/vereniging in één zin te omschrijven. De onderstaande segmenten zijn het meest aantrekkelijk voor de beachvolleybalafdeling/vereniging.

- De (oud) zaalvolleyballers
- De jeugd in de leeftijdscategorie 15-20 jaar
- De recreanten
- Sporters tussen 18 en 35 jaar

Uit bovenstaande blijkt dus dat de doelgroepkeuze als vrij breed omschreven kan worden. De keuze voor de doelgroep (oud) zaalvolleyballers ligt voor de hand. Dit is de groep die de meeste affiniteit heeft met het volleybal. Beachvolleybal kan een toevoeging zijn van het zaalvolleybal. Daarnaast kan beachvolleybal voor de oud zaalvolleyballers een unieke gelegenheid zijn om toch actief te blijven met het volleybal. Wanneer u besluit om geen leden van buiten de zaalvolleybalvereniging toe te laten zijn de andere twee opties niet van toepassing.

De jeugd in de leeftijdscategorie 15-20 jaar heeft een omvang van 954.486 in Nederland.¹ Daarvan zit ruim 44% op het Voortgezet Onderwijs. Dit is een zeer interessante doelgroep om aan het beachvolleyballen te krijgen. Beachvolleybal wordt gezien als een ontspannende sport, maar daarnaast ook een sport die mensen entertaint. Communiceren met deze doelgroep is relatief eenvoudig te realiseren door samen te werken met een onderwijsinstelling.

Recreanten is een groep die verdeeld kan worden in twee delen namelijk de wel en niet volleyballers. De wel-volleyballers beoefenen beachvolleybal puur voor de gezelligheid en hebben niet de intentie om competitief beachvolleybal te beoefenen.

Voor de niet-volleyballers geldt hetzelfde, alleen is het voor die groep belangrijk dat er trainingen verzorgd worden.

Sporters tussen 18 en 35 jaar vormen een aantrekkelijke groep omdat deze groep al interesse in sport heeft en in de zomermaanden vaak tijd heeft om een "tweede" sport te beoefenen.

6 SWOT-analyse

In onderstaand figuur ziet u de SWOT met betrekking tot de beachvolleybalafdeling/vereniging. Hierin komen de sterktes, zwaktes alsook de kansen en bedreigingen van/voor het beachvolleybal naar voren. Hieronder zullen de sterktes en zwaktes kort toegelicht worden, als ook de kansen en bedreigingen.

¹ Volgens gegevens CBS 2005

Sterktes	Zwaktes
Laagdrempelig Steun NeVoBo Imago Aansluiting zaalvolleybalseizoen	Aantal Locaties Bekendheid
Kansen	Bedreigingen
Populariteit beachvolleybal Behoeft Strandsporten Organisatie Professioneler Ontwikkeling trainingscursussen Promotiemateriaal NeVoBo	Seizoensgebonden Tennis Weersafhankelijk

Sterktes

S1: Laagdrempelig: De sport is toegankelijk voor iedereen. Het vereist relatief weinig om een beachvolleybalafdeling/vereniging op te zetten en te onderhouden

S2: Steun NeVoBo: De NeVoBo is actief bezig om het beachvolleybal in Nederland op de kaart te zetten.

S3: Imago: Het imago van het beachvolleybal is verfrissend. Deze uitstraling spreekt aan bij een breed publiek.

S4: Aansluiting op zaalvolleybalseizoen: Het beachvolleybalseizoen begint in principe precies na het zaalvolleybalseizoen, daardoor hoeven zaalvolleybal niet te kiezen tussen beach- en zaalvolleybal.

Zwaktes

Z1: Aantal locaties: Het aantal locaties waar beachvolleybal wordt beoefend is nog vrij klein. Er zijn 7 beachvolleybalscholen en 19 beachverenigingen over heel Nederland verspreid. Dat betekent dat een regionale competitie lastig wordt.

Z2: Bekendheid: De bekendheid van het beachvolleybal in Nederland is nog minimaal.

Kansen

K1: Populariteit beachvolleybal: Het beachvolleybal in Nederland wint aan populariteit. De sport wordt bekender, maar is nog niet optimaal.

K2: Behoeftte strandporten: De behoefte van de Nederlander om een sport op het strand te beoefenen in Nederland groeit.

K3: Organisatie professioneler: De organisatie van het beachvolleybal wordt steeds populairder. Het beachvolleybal is door de NeVoBo erkend en stimuleert het beachvolleybal.

K4: Promotiemateriaal NeVoBo: Er wordt door de NeVoBo promotiemateriaal verstrekt om bekendheid te vergaren voor de beachvolleybalschool.

K5: Aanbod zomersporten: Het aanbod van sporten in de zomer is minimaal. Dit kan als kans gezien worden voor de beachvolleybalafdeling/vereniging.

Bedreigingen

B1: Seizoensgebonden: Beachvolleybal wordt voornamelijk in de zomermaanden beoefend.

B2: Tennis: Tennis wordt in de zomermaanden beoefend. Tennis is daarmee de grootste concurrent, dus bedreiging, voor een beachvolleybalafdeling/vereniging.

B3 Weersafhankelijk: Beachvolleybal is, in principe, een buitensport en daardoor altijd afhankelijk van de weersomstandigheden.

7 Confrontatiematrix

Hieronder ziet u de confrontatiematrix. De matrix vloeit voort uit de eerder gemaakt SWOT. In deze matrix staan wederom de sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen. Nu ziet u echter enkele strategische opties. Uit sterktes en kansen vloeien opties voort om te groeien. Zo komen uit zwaktes en kansen opties om te verbeteren, uit sterktes en bedreigingen komen opties om te verdedigen en zwaktes en bedreigingen opties om terug te trekken dan wel om te buigen.

Hieronder ziet u de verschillende opties genoemd waarop later verder zal worden gegaan. Naar aanleiding van deze opties worden onder meer marketingdoelstellingen gesteld alsook keuzes gemaakt voor doelgroepen en positionering.

	Sterktes	Zwaktes
	Steun NeVoBo Imago Laagdrempelig Aansluiting beachseizoen op zaalvolleybalseizoen	Aantal locaties Bekendheid
Kansen Populariteit beachvolleybal Behoeft strandporten Organisatie professioneler Promotiemateriaal NeVoBo Aanbod zomersporten	Strategische opties (groeien) Zomersport nummer 1 in regio worden	Strategische opties (verbeteren) Lokale campagne beachvolleybal
Bedreigingen Seizoensgebonden Tennis Weersafhankelijk	Strategische opties (verdedigen) Imago t.o.v. tennis vergroten	Strategische opties (terugtrekken/ombuigen) Overdekte locaties i.s.m. gemeente. Niets doen met beachvolleybal.

Strategische opties (groeien):

Zomersport **nummer** **1** **in** **de** **regio** **worden**
Aangezien er in de zomer vrij weinig sporten worden beoefend, is er de mogelijkheid om te groeien met het beachvolleybal. Door middel van het imago van het beachvolleybal moet men trachten zomersport nummer 1 te worden in de regio.

Strategische opties (verbeteren):

Lokale **campagne** **beachvolleybal**
De bekendheid van het beachvolleybal in de regio kan onbekend zijn. Door middel van het promotiemateriaal wat de NeVoBo verstrekt, kan men de bekendheid verhogen in de regio.

Strategische opties (verdedigen):

Imago **t.o.v.** **tennis** **vergroten**
Het imago van beachvolleybal is ontspannen en gericht op het entertainen van het publiek. Het imago van tennis is toch vooral in de zomer even een "potje" spelen. Het imago van beachvolleybal in de regio dient versterkt te worden, om zodoende meer deelnemers voor de afdeling/vereniging te verkrijgen.

Strategische opties (terugtrekken / ombuigen):

Overdekte **locaties** **i.s.m.** **gemeente**
Beachvolleybal is een zomersport en dus seizoensgebonden. Om deze bedreiging weg te nemen, kan er een mogelijkheid gecreëerd worden met de betreffende gemeente om overdekte beachvolleyvelden in de toekomst te verwezenlijken.

Niets doen met beachvolleybal

Wanneer je een bedreiging met een zwakte koppelt, kan je tot de conclusie komen dat je geen kans ziet een afdeling/vereniging te starten.

8 Marketingstrategie

De formulering van de marketingstrategie bestaat uit drie delen. Allereerst zal de doelmarkt worden beschreven, plus de geplande positionering van het product en de doelstelling wat betreft de inkomsten. Het tweede deel betreft de geplande prijs van het product en het marketingbudget voor het eerste jaar. In het derde en laatste deel zullen de geplande langetermijndoelstellingen worden behandeld.

(Oud) zaalvolleyballers

De doelmarkt bevindt zich in de leeftijd van 20 – 45 jaar en bestaat uit mannen en vrouwen die actief bezig zijn, of bezig waren, met zaalvolleybal. Deze groep zoekt een manier om bezig te blijven met het volleybal in de zomer, aangezien de zomerstop voor de meeste volleyballers lang is. De beachvolleybal moet er proberen voor te zorgen om een gezonde bodem te creëren met deze doelgroep.

Het beachvolleybal moet aangeboden worden waarbij er voor deze doelmarkt een competitief karakter aanwezig is. Daarnaast moet er voor deze doelmarkt een hoge intensiteit aanwezig zijn. In de reclame voor deze doelgroep ligt de nadruk dan ook op deze twee onderdelen. Hiervoor is in eerste instantie geen specifiek bedrag benodigd, aangezien er promotiemateriaal wordt verstrekt door de NeVoBo.

Jeugd 15-20 jaar

De doelmarkt bevindt zich in de leeftijdscategorie 15-20 jaar en bestaat uit mannen (598.160) en vrouwen (477.243)². Dit betreft wel de gegevens over heel Nederland. Daarvan zit 44% op het voortgezet onderwijs.

De doelgroep heeft nog weinig tot vrij weinig kennis van het beachvolleybal, of überhaupt volleybal. Het beachvolleybal moet op een niveau gegeven worden waarbij de intensiteit vrij laag is. Dit omdat de kennis en de technieken van het volleybal vrijwel onbekend zijn. Daarnaast zal het van de deelnemers persoonlijk afhangen of men competitie wil spelen of op recreatief niveau beachvolleybal blijft beoefenen.

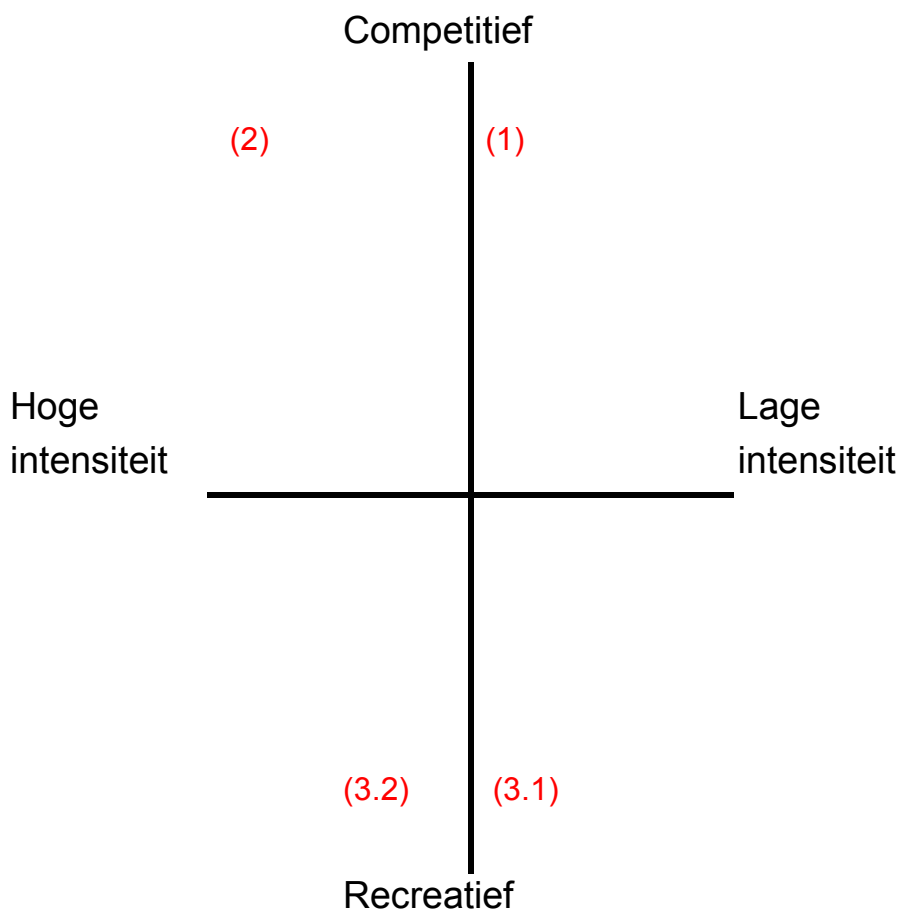
Recreanten

De doelmarkt recreanten bevindt zich in de leeftijdscategorie van 20-50 jaar. De doelgroep bestaat uit mannen en vrouwen. De doelgroep heeft de intentie om beachvolleybal te beoefenen puur voor de lol en hebben niet de intentie om beachvolleybal te beoefenen op competitief niveau. Uiteraard is niet uit te sluiten dat sommige recreanten op een hoger niveau willen trainen.

² Volgens gegevens CBS 2005

Positionering

Als alles bij elkaar gevoegd wordt, dan komt er een positionering uit. Dit is een matrix waarin er duidelijk weergegeven is waar de doelgroep zich bevindt. Op de X-as staat de intensiteit die een deelnemer eist van het beachvolleybal. Op de Y-as staat de mate waarin de doelgroep behoefte heeft om op een competitief niveau te beachvolleyballen en de tegenhanger hiervan is recreatief beachvolleybal.



- 1 → (Oud) zaalvolleyballers
- 2 → Jeugd (15-20 jr.)
- 3.1 → (Recreanten) Niet-Volleyballers
- 3.2 → (Recreanten) Wel-Volleyballers

9 Segmentatiestrategie

Met de segmentatie strategie wordt de doelgroep verder gesegmenteerd. De doelgroepen waarop de marketing zich gaat richten zijn:

- Zaalvolleyballers (spelend in de NeVoBo competitie)
- Recreanten
- Jongeren tussen 15 en 20 jaar.

Belangrijkste voor een beginnende beachvolleybalafdeling/vereniging is dat men eerst probeert een “bodem” te creëren van zaalvolleyballeden. Daarna is het de bedoeling dat de marketing zich gaat richten op de groep jongeren tussen de 15 en 20 jaar en recreanten.

De groep zaalvolleyballers zijn gemakkelijk enthousiast te maken voor beachvolleybal, daarnaast is het relatief gemakkelijk om deze groep te informeren over de nieuwe beachvolleybalvereniging omdat de zaalvolleyballers te vinden zijn bij de volleybalverenigingen.

Waarom het slim is om juist voor de groep jongeren tussen de 15 en 20 jaar te kiezen heeft de volgende reden:

- De NeVoBo gaat in de komende jaren proberen meer leden onder deze doelgroep aan zich te binden. Zoals ook beschreven in het strategisch marketingplan van de NeVoBo.
- De uitval in deze groep opvallend groot is. Dit geldt niet alleen voor volleybal, elke sport heeft problemen deze groep “vast te houden”.
- Wanneer het lukt deze groep aan je te binden kunnen zij voor lange tijd aan uw vereniging verbonden blijven.

De keuze om voor de groep recreanten is als volgt bepaald:

- Zeer grote groep.
- Redelijk trouw en niet te veeleisend. (Op gebied van trainingen en accommodaties).
- Plezier staat voorop, dus over het algemeen komen zij voor de gezelligheid.

10 Groeistrategie

Zoals u eerder heeft kunnen lezen zijn er een aantal keuzes gemaakt betreft de doelmarkt. Met deze keuzes dient een groei gerealiseerd te worden. Deze groei wordt mogelijk middels een zogeheten groeistrategie. Hieronder vallen: marktpenetratie, productontwikkeling, marktontwikkeling en diversificatie.

De beachvolleybalafdeling/vereniging moet zich in eerste instantie gaan richten op de (oud) zaalvolleyballers. Dit is nodig om een bodem te creëren voor de beachvolleybalafdeling/vereniging. Een nieuwe markt die de beachvolleybalafdeling/vereniging aan kan gaan spreken is de jeugd in de leeftijd van 15-20 jaar. Deze groep heeft veel potentie en met de juiste strategie goed te bereiken.

	Bestaande producten	Nieuwe producten
Bestaande markten	1. (Oud) Zaalvolleyballers 2. Recreanten	-
Nieuwe markten	Jeugd 15-20 jaar	-

Bijlage 4 Voorbeeld begroting en terugverdienmodel

Kosten

Investering (eenmalig)

Accommodatie

zand (400 m2, conform specificaties)	€ 8.000	
Drainage	€ 2.000	
Diverse materialen	€ 1.500	
shovelkosten	€ 2.000	
		€ 13.500

Court equipment

volleybalnetten	€ 1.200	
netpaal-systeem (4x, éénmalig)	€ 7.000	
lijnen (4x, éénmalig)	€ 360	
antennes (4x, éénmalig)	€ 160	
scoreborden (4x, afschrijven in 5 jaar)	€ 320	
ballen	€ 750	
verbandtrommel	€ 100	
		€ 9.890

Totale investering **€ 23.390**

Jaarlijkse kosten

Onderhoud en aanvullen zand	€ 500	
Materiaal	€ 1.000	
Financieringslasten (5% van investering)	€ 1.170	
Diversen	€ 1.000	
		€ 3.670

Inkomsten

Jaar 1

contributie 30 senior leden (45 x 30)	€ 1.350	
contributie 30 junior leden (40 x 30)	€ 1.200	
toernooien (100 teams in totaal)	€ 1.000	
sponsoring	€ 1.000	
verhuur bedrijven e.a.	€ 1.000	
divers	€ 500	
		€ 6.050

Jaar 2

contributie 50 senior leden (45 x 50)	€ 2.250	
contributie 60 junior leden (40 x 60)	€ 2.400	
toernooien (120 teams in totaal)	€ 1.200	
verhuur bedrijven e.a.	€ 1.250	
sponsoring	€ 1.500	
divers	€ 500	
		€ 9.100

Jaar 3

contributie 75 senior leden (45 x 75)	€ 3.375	
contributie 75 junior leden (40 x 75)	€ 3.000	
toernooien (150 teams in totaal)	€ 1.200	
verhuur bedrijven e.a.	€ 1.500	
sponsoring	€ 2.000	
winst bar	€ 3.000	
		€ 14.075
 Aflossingsmarge jaar 1: restschuld	 € 2.381	 € 21.010
 Aflossingsmarge jaar 2: restschuld	 € 5.431	 € 11.910
 Aflossingsmarge jaar 3: restschuld	 € 10.406	 -€ 2.166

Bijlage 5 Overheid/Gemeente

1 Overleg met uw gemeente.

Als u begint met uw vereniging zult u bijna altijd te maken hebben met de gemeente. Met hen zult u moeten overleggen over uw toekomstige locatie.

In veel gemeentes is er natuurlijk informatie te vinden over sportlocaties, maar het is moeilijk te bepalen waar u aan moet voldoen, omdat dat per gemeente verschilt. Wel hebben ze het volgende afgesproken:

“Tweederde van de Nederlandse gemeenten (329) heeft nu een breedtesportproject. Ook alle provincies en 33 sportbonden nemen deel aan de breedtesportregeling.

Voorbeelden van lokale projecten zijn speciale sportprogramma's voor ouderen en gehandicapten, de ondersteuning van de lokale sportverenigingen bij ledenwerving en de professionalisering van vrijwilligers. VWS investeert 93 miljoen euro in de breedtesportimpuls. Gemeenten, provincies en bonden doen daar nog eens 140 miljoen bovenop.”³

In de meeste gevallen zult u een huurovereenkomst moeten tekenen voor de locatie. Wat u dat precies gaat kosten is moeilijk aan te geven en u zult dat dus met uw gemeente moeten overleggen

2 Subsidie

U komt natuurlijk niet alleen bij de gemeente om te overleggen over uw toekomstige locatie. Het zou natuurlijk mooi zijn wanneer uw gemeente uw vereniging een flinke subsidie verleent om de locatie te financieren.

In bijna alle gevallen zult u dan een subsidie aanvraag moeten doen en daarbij staat dat u aan een aantal dingen moet voldoen. Wat dat precies inhoudt verschilt weer per gemeente, maar zorg ervoor dat u een goed plan heeft liggen.

3 Inschrijving

Wanneer u heeft besloten een eigen vereniging op te richten zult u die moeten inschrijven bij de Kamer van Koophandel. Hierbij zullen enkele administratieve kosten aan verbonden zijn. Tevens zult u statuten moeten opstellen. Een huishoudelijk reglement wordt aanbevolen.

In de bijlage (D en E) vindt u alle formulieren inclusief een belastingformulier voor uw vereniging.

³ Min. VWS

Bijlage 6 Sponsoring en promotie

In bijna alle gevallen van het starten van een nieuwe vereniging en het realiseren van een nieuwe locatie bent u afhankelijk van sponsors. Voordeel van beachvolleybal daarbij is dat het een goed imago heeft en dat de meeste mensen positief reageren daarop, maar dat wil niet zeggen dat de sponsors in de rij staan. U zult zelf actief op zoek moeten.

Wanneer u een sponsor benadert, is het verstandig om een aantal dingen goed voorbereid te hebben zodat u niet voor vervelende verrassingen komt te staan. U moet hierbij denken aan:

- Sponsorovereenkomst (zie bijlage G)
- Sponsorstappenplan (zie bijlage F)

Een sponsor wil op zijn beurt natuurlijk een tegenprestatie van uw kant. Denk hierbij aan:

- Banner op de website
- Advertentie in het clubblad
- Bording bij de accommodatie.

Een andere mogelijkheid is het organiseren van een toernooi waar u de sponsors voor uitnodigt. Relatief eenvoudig en vaak een groot succes.

Tip: Tegenwoordig is de trend op gebied van sponsoring het zogenaamde maatschappelijk verantwoord ondernemen. Dat houdt in dat bedrijven niet sponsors voor hun naamsbekendheid maar om meer binding met de buurt te krijgen. We spreken hier dan over grote ondernemingen zoals ABN-Amro, Rabobank en Coca Cola.

Promotie

Wanneer u besluit dat u als losstaande vereniging leden van buiten uw zaalclub wilt werven zult u promotie moeten maken voor uw vereniging.

Waar moet aan denken wanneer u promotie gaat maken? De volgende mogelijkheden zijn het meest voor de hand liggend.

1 Website

Een website is uw visitekaartje. Denk hierbij aan:

- Duidelijke lay-out
- Passief middel
- Communicatiemiddel met uw leden
- Beachwebsites: www.bredabeach.nl

www.strijenbeach.nl

www.beachsportwerkendam.nl

2 Flyers

Een flyer is een perfect promotie middel om in contact te komen met geïnteresseerde mensen. Een flyer is in tegenstelling tot een website een actief middel. Met een flyer komt u vaak direct in contact met uw toekomstige leden

De NeVoBo wil u graag ondersteunen met behulp van flyers en ander promotiemateriaal.

3 Sportpromotiedagen of iets dergelijks

Voor een hoop gemeentes geldt, dat er minstens een keer per jaar een sportpromotiedag wordt georganiseerd voor alle verenigingen in de buurt. Dit zijn natuurlijk prima initiatieven voor u om te laten zien wat beachvolleybal inhoudt en waar u voor staat als vereniging.

4 Scholen

In overleg met de scholen bij u in de buurt kunt u enkele “proeflessen” afspreken. Voor u als vereniging is dit een prima gelegenheid om mensen die uit zichzelf niet naar een beachvolleybalvereniging zouden stappen kennis te laten maken met beachvolleybal.

Bijlage 7 Toernooien/Competities

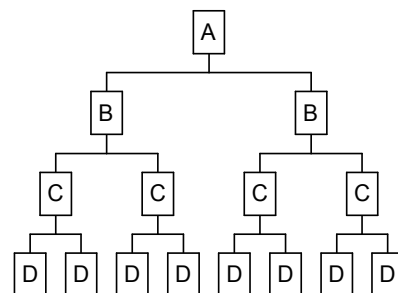
Als beachvolleybalvereniging is het zeer aan te raden om toernooien en competities te organiseren. Dit zal niet alleen niet alleen zeer worden gewaardeerd door uw leden het zorgt tevens voor een hechtere band met de vereniging.

1 Competitie

Hieronder volgen een paar mogelijkheden van competitie en toernooivormen met uitleg. Per competitie- en toernooivorm wordt uitgelegd wat de kenmerken zijn:

- Piramide (fig.a)

Bij een Piramidecompetitie werkt het zo dat bijvoorbeeld "D" "C" uitdaagt, wint "D" van "C" dan stijgt "D" een plaats naar de plaats van "C". Het uiteindelijke doel is dat je als team bovenaan komt te staan.



- Ladder (fig.b)



Een laddercompetitie heeft hetzelfde principe als een piramidecompetitie, maar met het verschil dat de opbouw anders is.

Figuur a

- Regionale competitie *een competitie die in wezen hetzelfde werkt als de reguliere NeVoBo competitie maar dan met teams uit de regio*

Figuur b

2 Toernooien

- NK
- EK
- Interne Toernooien
- Open toernooien, bij open toernooien mogen er ook deelnemers meedoen die niet lid zijn van de vereniging zelf.
- Ere- eerste divisie toernooien (zie bijlage L)

Bijlage 8 Zand

Specificaties zand Beachvolleybalveld

Naam	Particle diameter in mm	Spec. (% dat op de zeef achterblijft)
Fijn grind	2.0	0
Very course zand	1.0 – 2.0	0 – 6
(Course) Metsel zand	0.5 – 1.0	min of 80 %
Medium zand	0.25 – 0.50	max. 92 %
Fijn zand	0.15 – 0.25	7 – 18
Heel fijn zand	0.05 – 0.15	niet meer dan 2.0
Slib & leem	minder dan 0.05	niet meer dan 0.15

Zand moet vrij zijn van enig organisch materiaal

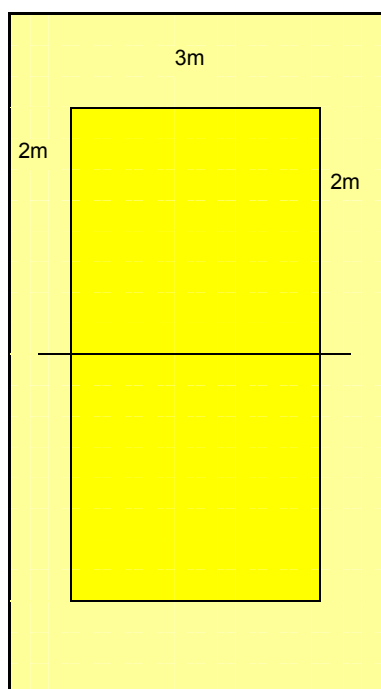
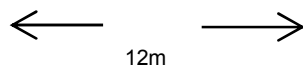
BRON:

FIVB (= Internationale Volleybal Bond), Handbook Beach Volleyball

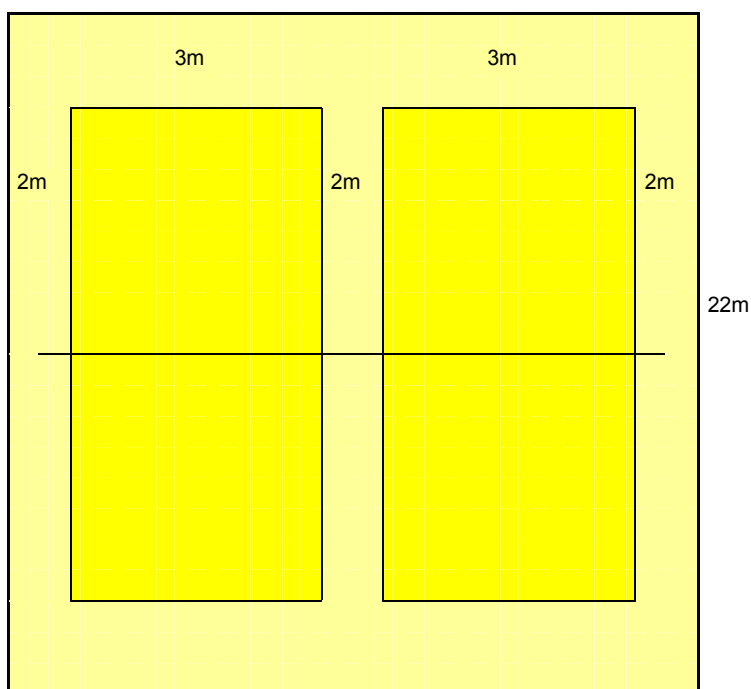
Technisch advies en leverancier van zand: Grontmij

Bijlage 9 Plattegrond velden

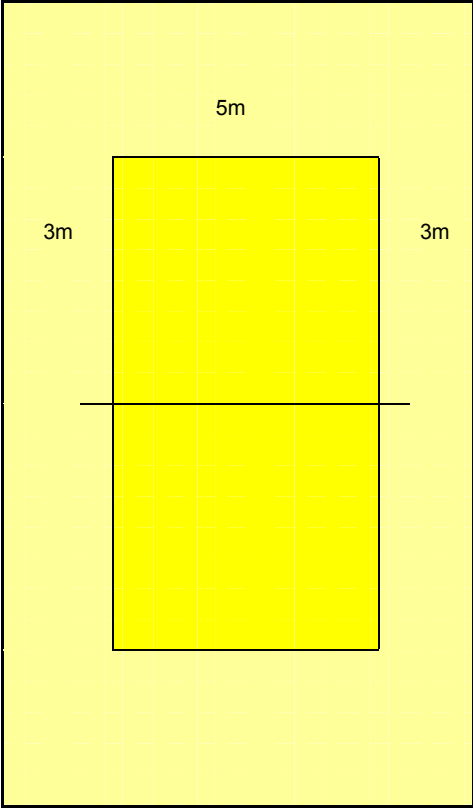
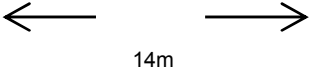
minimaal voor 1 veld



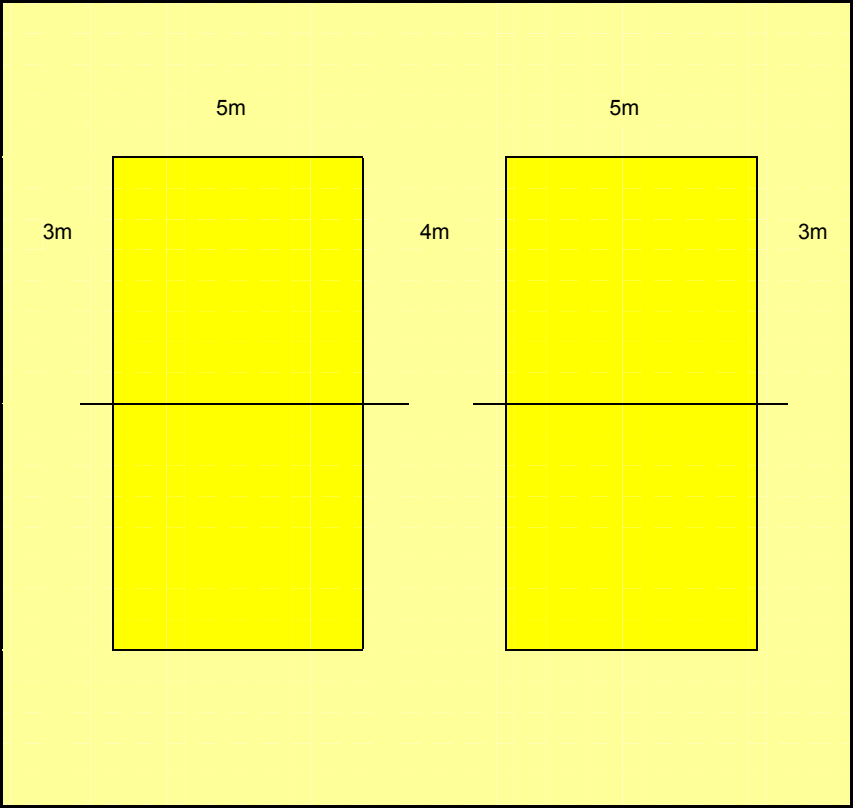
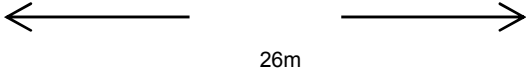
minimaal voor 2 velden



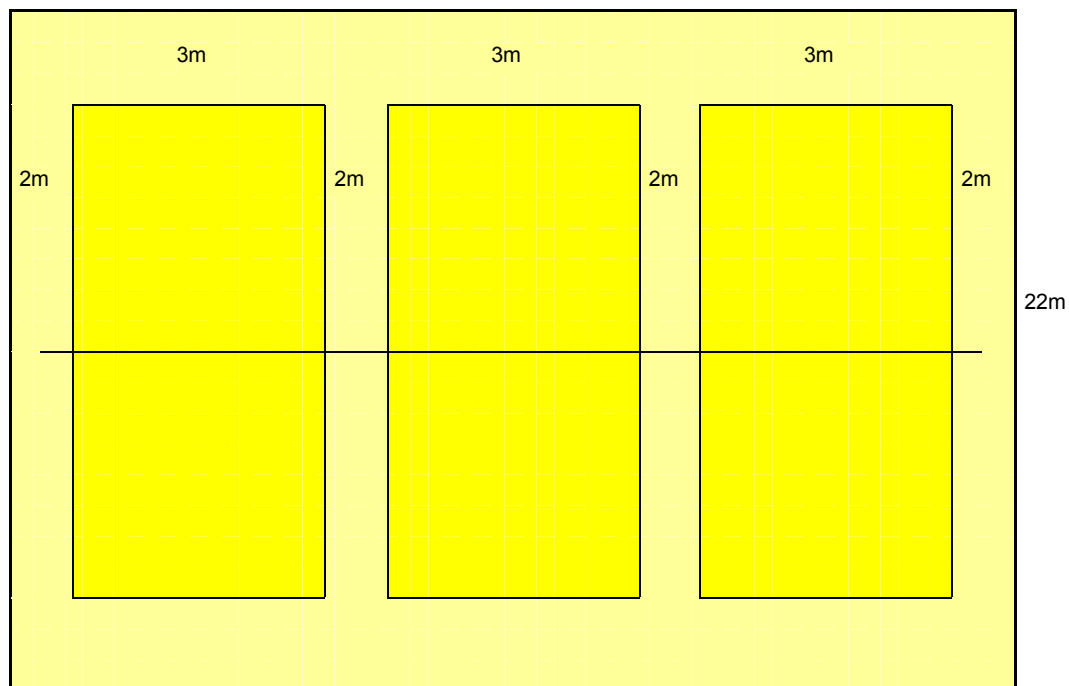
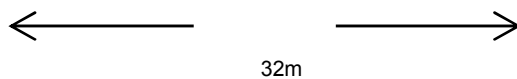
Ideaal voor 1 veld



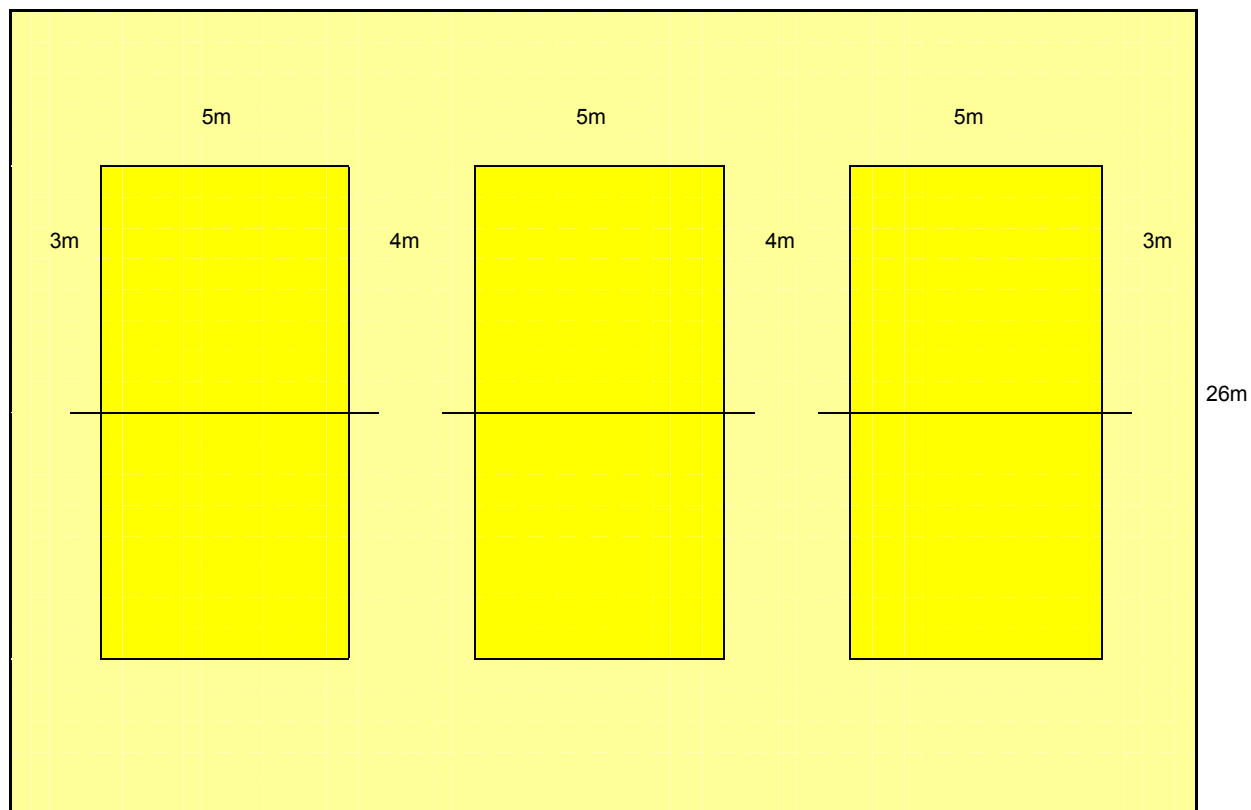
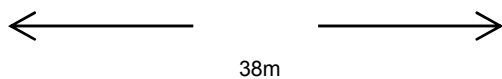
ideaal voor 2 velden



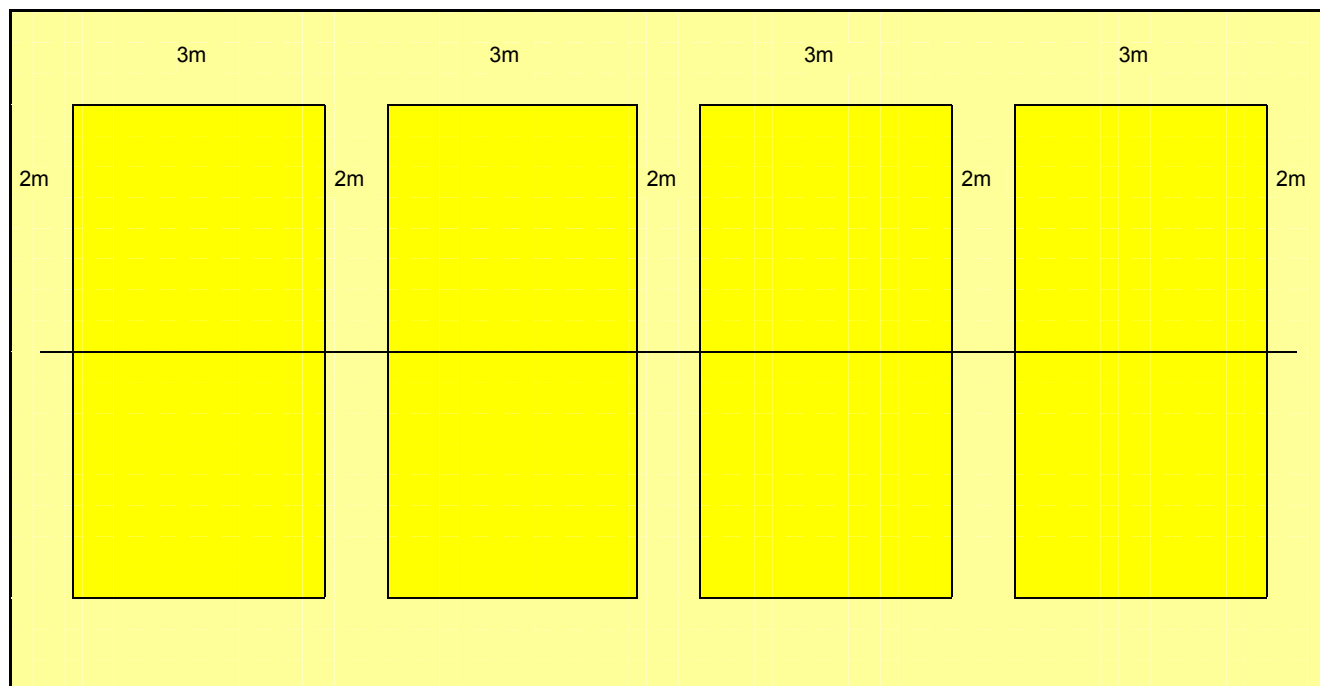
Minimaal voor 3 velden



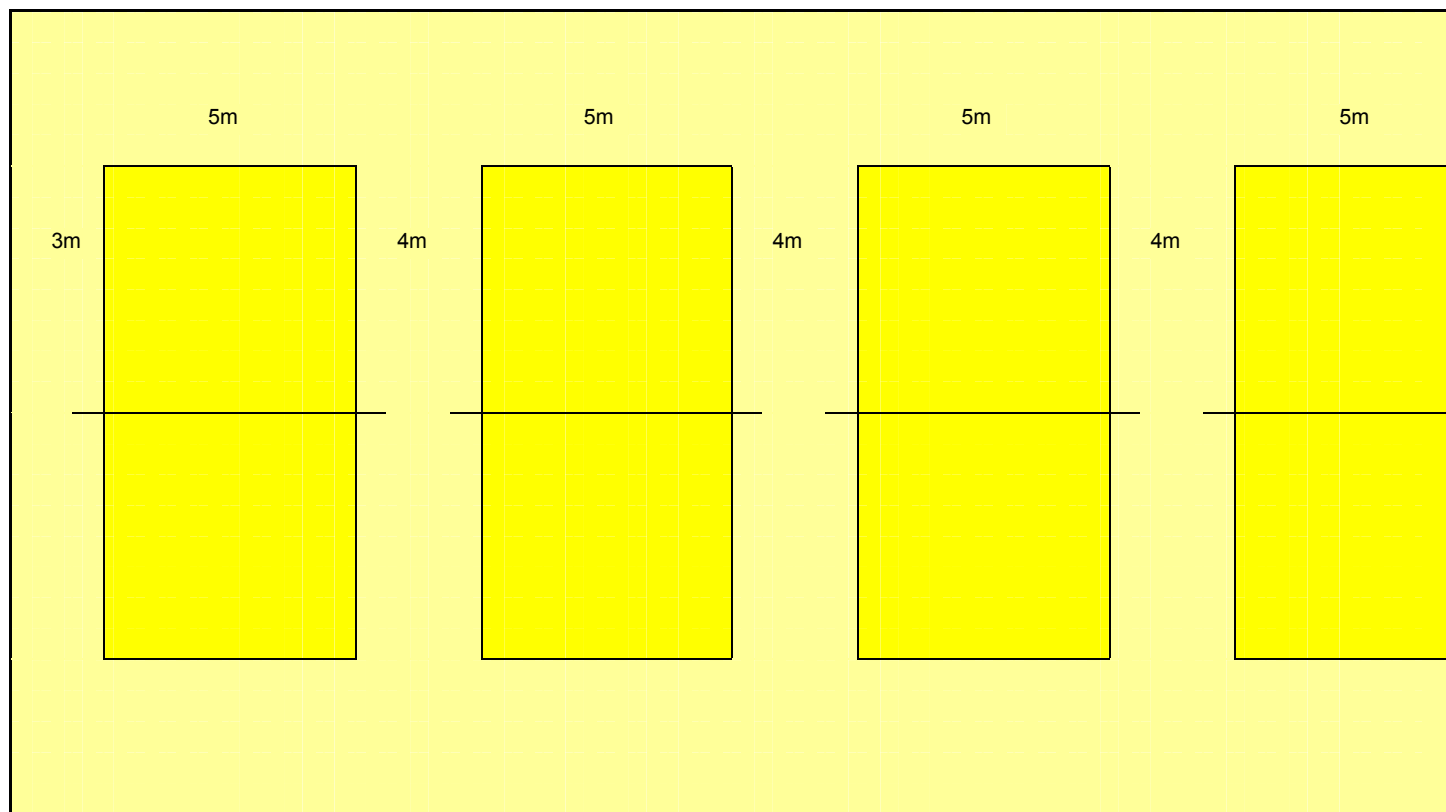
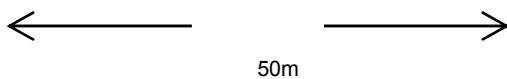
Ideaal voor 3 velden



Minimaal voor 4 velden



Ideaal voor 4 velden



Bijlage 10 Netsystemen

Netsystemen zijn er in drie verschillende soorten:

- draagbare systemen
- ingraafbare systemen
- vaste systemen

Draagbare systemen:

- net en palen zitten in een tas die in een auto past
- net wordt opgezet met scheerlijnen en haringen
- is snel op te zetten en weer op te ruimen
- staat minder strak dan een net in de zaal

Ingraafbare systemen:

- staan vast in de grond met een ingraafbaar balkensysteem
- is verplaatsbaar, maar niet erg snel op te zetten
- wordt veel gebruikt bij toernooien op marktplaatsen
- kan ook gebruikt worden als permanent systeem
- kan tijdens de winter volledig uitgegraven en opgeborgen worden
- graafwerk gebeurt met de schop, graafapparatuur is niet nodig
- staat even strak als een net in de zaal

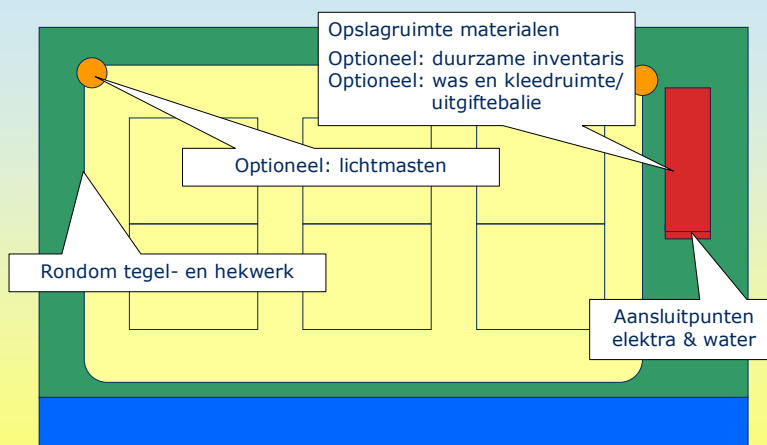
Vaste systemen:

- staan vast in de grond met een paal in beton of een ander soort permanente constructie
- is niet verplaatsbaar
- kan niet opgeruimd worden in de winter
- voor graafwerk is graafapparatuur nodig
- staat even strak als een net in de zaal

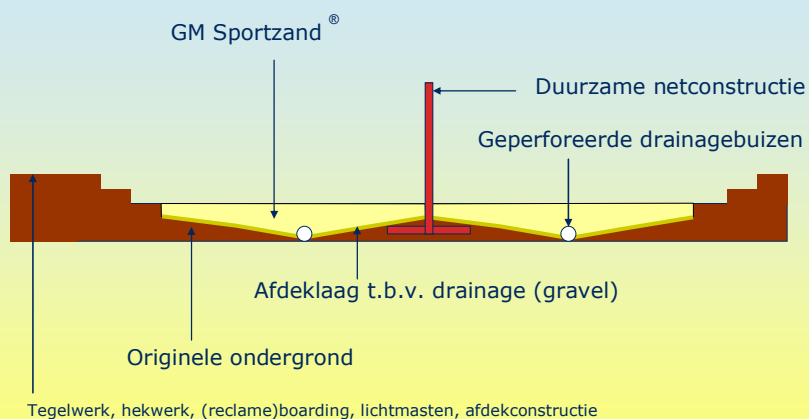
De voornaamste leverancier van beachvolleybalnetsystemen is Funtec, zij leveren netten en systemen uit alle drie de categorieën (www.funtec.nl)

Bijlage 11 GM Floor Beach

Basismodel GM Floor Beach: 28 x 37 meter



Basismodel GM Floor Beach: 28 x 37 meter



Bijlage 12 Voorbeeld

Hieronder volgt een voorbeeld hoe het voor een doorsnee zaalvolleybalvereniging eruit kan komen te zien wanneer je de stappen binnen dit plan volgt. Gemakshalve noemen we de vereniging A en de initiatiefnemer B.

Volleybalvereniging A heeft 250 leden, 150 senior leden en 100 jeugdleden. Nou is er bij B het idee ontstaan dat hij graag wil door volleyballen in de zomer en vond daarvoor beachvolleyballen de perfecte manier voor. B meldt bij het bestuur aan de vereniging dat hij graag wil beachvolleyballen binnen de vereniging. Het bestuur zegt dat ze zijn initiatief op voorhand niet afkeuren maar vragen wel aan B of hij zijn idee wat beter wil onderzoeken en uitwerken.

B gaat aan de slag. Hij besluit een enquête te maken waardoor hij een beeld krijgt hoeveel mensen er ook willen beachvolleyballen. Uit de enquête komt het volgende naar voren:

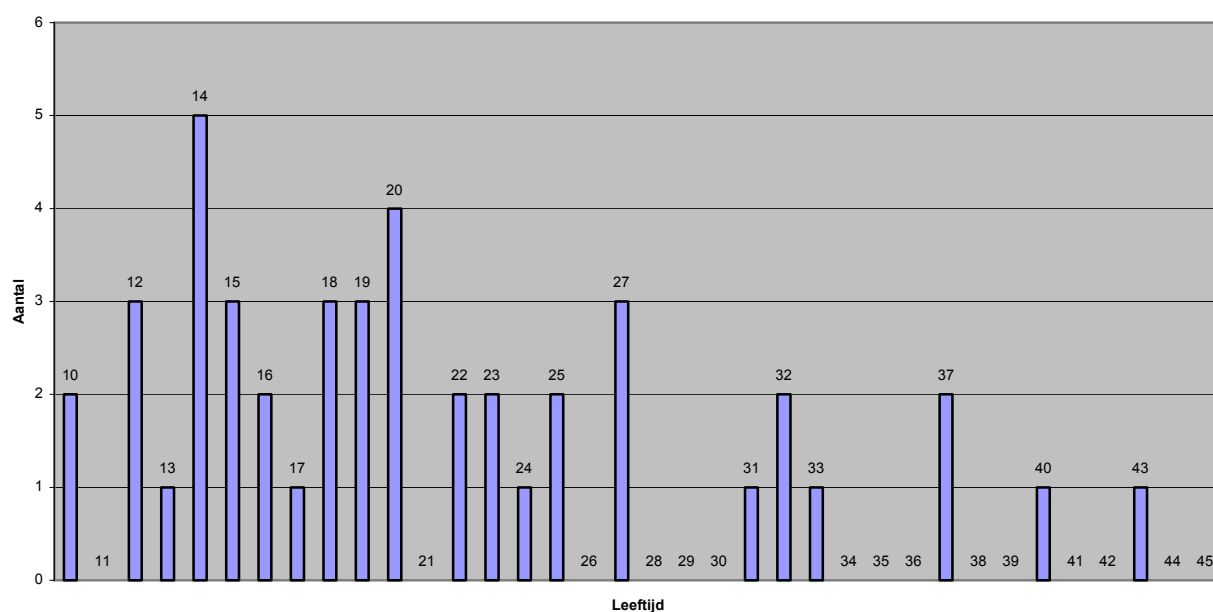
Van de 150 seniorleden zeggen er 25 dat ze wel graag willen beachvolleyballen en van de 100 jeugdleden zeggen er 20 dat ze graag willen beachvolleyballen. Dat betekent dat 16.7 % van de senioren graag willen beachvolleyballen en dat 20 % van de jeugd graag wil beachvolleyballen.

In totaal willen 45 van de 250 leden beachvolleyballen dat is een draagvlak van 18 %. Geen slechte score.

Nadat B dat heeft uitgezocht gaat hij de geïnteresseerden indelen in leeftijdscategorieën

Daar komt het volgende uit:

Overzicht aantal personen per leeftijd



Hierna vraagt B zich af welke trainers er rondlopen op zijn club. Hij komt tot het volgende overzicht:

- 1 bij Dames 1

- 1 bij Heren 1
- 1 bij Dames 2
- 1 voor jongens 1 en meisjes 1
- 1 voor de mini's

In totaal zijn er 5 trainers.

Bij een bestuurslid vraag B of de vereniging beschikt over een beleidsplan of iets dergelijks. Gelukkig is er laats een beleidsplan geschreven en B krijgt de mogelijkheid om het plan even in te zien. In het plan staat beschreven dat de doelstelling van de vereniging is het hoogst haalbare te bereiken met de eerste teams. Tevens is het de bedoeling dat de jeugdopleiding een prominente plaats neemt binnen de vereniging.

Voor B is dit goed nieuws, want beachvolleybal kan een prima verlengstuk zijn voor een fanatieke zaalvolleybalvereniging. Beachvolleybal is natuurlijk een uitstekend middel om de zomer "volleyballend" door te komen.

Tevens beschrijft B de aanwezige niveaus van de spelende teams.

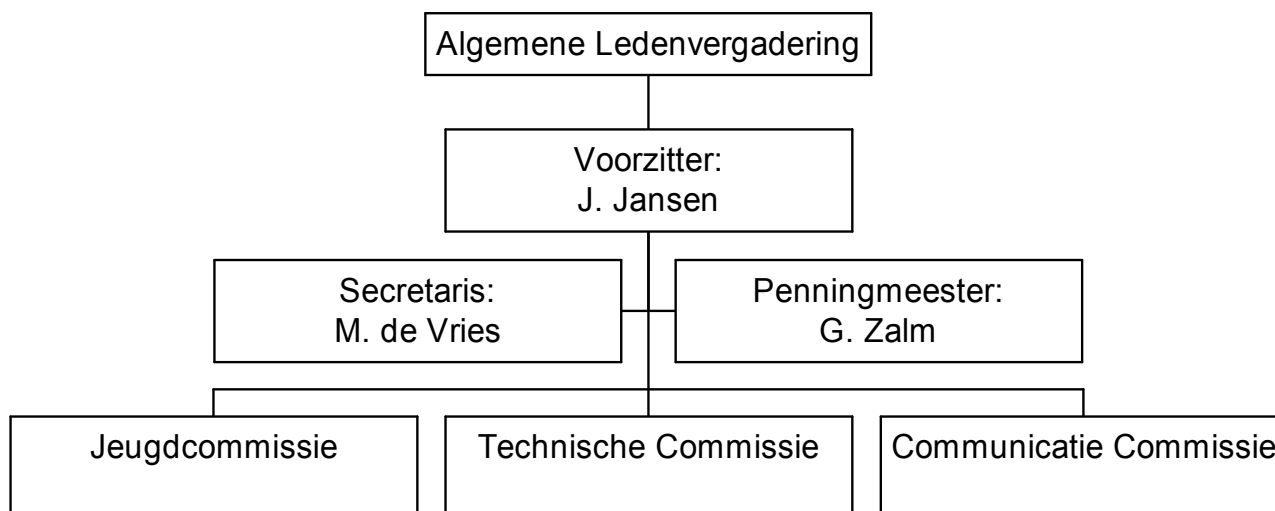
De vereniging heeft 15 seniorenteamen en 13 jeugdteams (mini's, pupillen en gewone jeugdteams).

Heren	Klasse	Dames	Klasse
1	3 ^e divisie	1	2 ^e divisie
2	1 ^e	2	Promotie
3	2 ^e	3	1 ^e
4	3 ^e	4	2 ^e
5	3 ^e	5	3 ^e
6	3 ^e	6	3 ^e
7	4 ^e	7	5 ^e
8	5 ^e		

Jongens	Klasse	Meisjes	Klasse
1	1 ^e	1	1 ^e
2	2 ^e	2	2 ^e
3	3 ^e	3	2 ^e
Jongens Pupillen	Klasse	Meisjes Pupillen	Klasse
1	1 ^e	1	1 ^e
2	2 ^e	2	2 ^e
Mini's	Klasse		
1	Niveau 5		
2	Niveau 5		
3	Niveau 6		
4	Niveau 6		

De volgende stap die B nu neemt is dat hij een overzicht maakt van de bestuursleden en commissies binnen de vereniging. De makkelijkste vorm is d.m.v. een organogram zoals hieronder is aangegeven:

Vereniging: A



B heeft nu een goed intern onderzoek gedaan binnen de vereniging en vraagt een gesprek aan bij het bestuur. Het bestuur is het met B eens dat er genoeg draagvlak is binnen de vereniging om een beachvolleybalafdeling/vereniging, maar vinden wel dat B meer moet uitzoeken over locaties en vooral het financiële plaatje.

De eerste actie die B onderneemt na het gesprek met het bestuur is dat hij op zoek gaat naar een locatie. Bij hun huidige sporthal is geen ruimte voor een beachveld, maar even verderop vlakbij de voetbalvereniging ligt een braakliggend stuk grond. B informeert bij de voetbalvereniging of het stuk grond van hun is. De voetbalvereniging zegt dat zij de grond huren van de gemeente en dat het stuk grond niet van hen is. B legt zijn plannen uit voor een beachvolleybalafdeling/vereniging en vraagt of de voetbalclub bezwaar tegen zijn plannen heeft en wanneer het zover is er misschien afspraken gemaakt kunnen worden over gebruik van de faciliteiten van de voetbalclub. Gelukkig wil de voetbalclub hier wel over meedenken dus kan B verder met de volgende stap: Overleg met de gemeente.

B belt met de gemeente en vraagt naar de ambtenaar die gaat over sportzaken en maakt met hem een afspraak.

Voordat B op gesprek gaat met de ambtenaar maakt hij een begroting. Deze ziet er als volgt uit:

Uitgaven	
Zand	Ca. 10,- per m ³ , Uitgaande van 3 velden (40x26x0.40(lxbxd)= 416m ³) = 4.160,-
Huur materiaal/ graafwerkzaamheden	1.500
Netten/palen/lijnen	Ca. 1.740.75 per veld, Uitgaande van 3 velden= 5.222,25
Hekwerk	4.000
Huurkosten	?

Totaal	14.882,25
Inkomsten	
Contributie (45 x 45)	2.025
Trainingsbijdrage (20 x 45)	900
Sponsoring	?
Subsidie	?
Totaal	2.925,-

De gemeente is erg enthousiast, maar is niet voor 100% overtuigd. Ze vinden het toch best wel een flinke investering zo'n beachveld.

B besluit daarom contact te zoeken met de lokale hockeyclub en vraagt of zij misschien interesse hebben om samen met de volleybalvereniging een beachaccomodatie te delen. B heeft namelijk laatst gehoord dat beachhockey net als beachvolleybal in opkomst is.

De hockeyclub heeft hier wel oren naar en stemt toe met het idee. Waarna B opnieuw naar de gemeente stapt.

De gemeente ziet het plan van B nu wel zitten, omdat ze hierdoor nu twee clubs kunnen helpen aan een accommodatie. De gemeente besluit de kosten voor de aanleg van het veld op zich te nemen. Samen met de hockeyclub en de gemeente spreken ze af dat de jaarlijkse huurkosten 4.000,- euro, het bedrag zal eerlijk worden verdeeld onder de hockey- en volleybalclub.

B heeft nu het grootste gedeelte van de voorbereiding achter de rug. Nu kan hij gaan denken over de vereniging zelf.

De volgende dingen komen meteen is zijn hoofd op:

- Wat vraag ik aan mijn toekomstige leden aan contributie
- Mogen er leden van buitenaf lid worden?
- Hoe ga ik mijn website invullen?
- Welke vrijwilligers kunnen mij helpen met het draaien van deze beachafdeling?

B heeft in de begroting die hij heeft gemaakt voor de gemeente en het bestuur al een bedrag opgenomen. Hij is uitgegaan van 45,- euro aan contributie en 20,- euro aan trainingsbijdrage. Kijkend naar andere verenigingen is dit een heel reëel bedrag.

Daarom besluit B om dit niet te wijzigen en na het eerste jaar te evalueren of dit voldoende is geweest.

Volgende punt waar aan gedacht moet worden is het punt van leden van buitenaf. Wanneer je een beachafdeling start willen er hoogstwaarschijnlijk een aantal volleyballers van andere verenigingen meedoen met de beachtrainingen. Ga je dit als vereniging toestaan? B vindt het wel een goed idee als er enthousiaste mensen komen die graag willen beachen, maar omdat het gaat om een beachafdeling moet B dit ook overleggen met het bestuur van de zaalvolleybalvereniging.

Ze besluiten het volgende bij de oprichting van de beachafdeling wordt tevens een algemene ledenvergadering gehouden waarom een toevoeging in de statuten wordt voorgesteld. Onder het kopje Lidmaatschap (zie voorbeeldstatuten artikel). In de statuten wordt beschreven dat van de beachafdeling maximaal 30 % van de leden van de beachafdeling leden van buiten de zaalvereniging mogen zijn.

Zo heeft B het probleem opgelost. Hij had natuurlijk ook gewoon een afspraak met het bestuur kunnen maken en niks aan de statuten toe hoeven voegen, maar dit kan hem heel veel gezeur in de toekomst besparen.

Het volgende punt waar B mee zit is hoe zijn website gaat inrichten. Het meest voor de hand liggend is dat hij een kopje krijgt op de huidige website. Het enige wat hij dan moet doen is een afspraak maken met de webmaster voor de indeling en mogelijkheden. Beschikt de zaalvereniging nog niet over een website dan zal B er zelf een moeten bouwen. Gelukkig is een vriend van hem gespecialiseerd in het maken van websites en wil hij dat voor een prikkie doen, want bij een professioneel bedrijf is, na opvraag van enkele offertes, erg kostbaar.

Het laatste punt voordat B aan de slag kan is dat hij hulp nodig zal hebben voor het draaien van zijn beachafdeling. Hij zal nodig hebben:

- Een trainer
- Een soort beheerder
- Minimaal 2 commissieleden voor de beachafdeling

Een trainer is natuurlijk het meest logisch en de rol van beheerder kan door meerdere mensen worden ingevuld. Het gaat erom dat er een aanspraakpunt is bij de accommodatie en dat (wanneer er hekwerk met sloten aanwezig zijn) de accommodatie geopent en gesloten wordt.

De twee commissieleden verdienen meer uitleg. De beachafdeling fungeert binnen de vereniging als een soort commissie, tenminste dat is de meest voor de hand liggende optie. Dat betekent dat de afdeling inweze eigen verantwoordelijkheid draagt. Dat betekent dat de commissie haar eigen financiën bij hoort te

houden en zelf alle activiteiten moet organiseren. Dit kan B niet allemaal alleen en daarom heeft hij hulp nodig van minimaal 2 commissieleden, maar als er meer nodig zijn kan dat natuurlijk ook.

Nu heeft B alle stappen doorlopen en kan zijn beachafdeling van start.