Jaarverslag 2017 + Jaarplan 2019

Foto: Rob Aarsen

Foto: Karin Brussaard

Voorwoord

Beste duiker,

De NOB is met de lancering van Duikspotter.nl online goed zichtbaar geworden. Dit past in de koers die we als bestuur een aantal jaren geleden hebben ingezet: meer aandacht voor belangenbehartiging en communicatie en daarmee het toevoegen van nieuwe leden aan onze vereniging. Nederland kent 300.000 duikers en dat daarvan maar 14.000 lid zijn van de NOB is natuurlijk te weinig.

We hebben de uitdaging bekender te worden en een grotere doelgroep te bereiken. Dat is vanuit onze ambitie dat wij de bond voor alle duikers in Nederland willen zijn, maar ook gewoonweg omdat voldoende leden ons bestaansrecht naar de toekomst waarborgen. Waar we nog steeds een daling in ledental zien, zien we de afgelopen 3 jaar ook een verdubbeling in het aantal individuele leden. Die aanpak werkt dus en willen we versterkt doorzetten, zoals met Duikspotter.

Met het bestuur hebben we ook voor de komende jaren de nodige plannen om onze verenigingen en aantrekkingskracht verder te versterken: we willen verenigingen en duikscholen helpen waar nodig, zetten ons in voor voldoende en goed duikwater én we blijven ons inzetten voor Duikspotter en de binding van individuele leden. Ambities genoeg!

Jack de Vries

Onze organisatie in 2017

Bestuur

Jack de Vries	Voorzitter
Bert Vos	Deltacommissie | Duiken met mindervaliden
Frans van der Veer	Opleidingen | Technisch duiken | Grotduiken
Sander Kool	Veiligheid | Duikscholen | Medische commissie | Archeologie
Erik van Vessem	Penningmeester *(vanaf juni 2017)* | Communicatie | Verenigingsondersteuning | Wedstrijdsport | Consulenten
Jacqueline Dankloff	Penningmeester *(tot juni 2017)*

Personeel

Arjan de Vries	Directeur
Desmond van Santen	Bureaumanager
Arieke van den Brink	Management assistent
Thea Visser	Ledenadministratie
Marieke Wiendels	Website en opleidingen
Westley Verdonk	Opleidingen
Laura Struik	Online marketing
Mariya Smarus	Financiën *(uit dienst per 1 september 2017)*
Riana Wassing	Bureaumanager *(uit dienst per 1 september 2017)*
Anne Schulze	Verenigingsondersteuning *(uit dienst per 31 december 2017)*

Code Goed Sportbestuur

Ook in 2017 zijn de dertien aanbevelingen voor goed sport-bestuur gecontroleerd op actualiteit. De organisatie heeft in 2017 toegezien op de naleving van de NOB-gedragscode Goed Sportbestuur. Dit document wordt actief bij nieuwe bestuurders onder de aandacht gebracht.

Ereleden

B. Bleiji
R. Schipper
J. Schox
E. van der Stelt
H. van Vlimmeren
A. Palache
J. Geurts
R. Vreijsen

Leden van Verdienste

P. Engels	A. van IJsseldijk
R. van Hulst	H. Elshof
F. van der Vegte	H. van Schoonhoven
Jo van Schalen	G. Visser
W. Pijpers †	R. Postma †
L. Robberecht	J. Schox

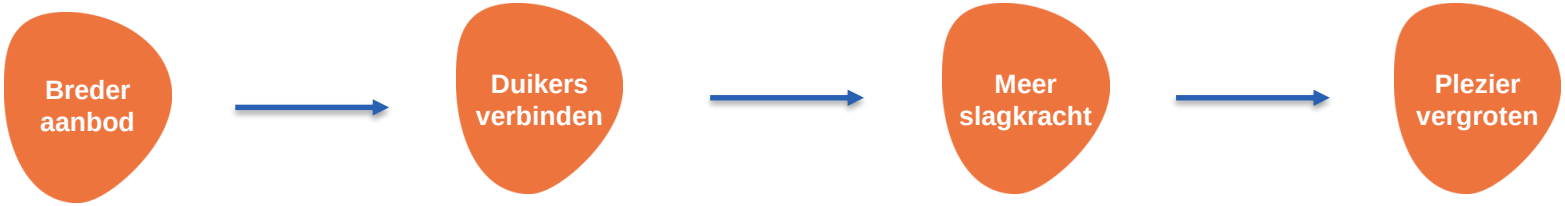
Meerjarenvisie

Hoe wij de toekomst zien
Duiken is een sport die je op ontelbare manieren kunt beoefenen: op het moment dat het jou goed uitkomt, met de buddy die jij wil en op de locatie die jij op dat moment het meest prettig vindt. Waar de één het liefst met z'n buurman op zondagochtend in de zoetwaterplas verderop duikt, wil de ander twee keer per week een zwembadtraining bij z'n vereniging. En weer een ander gaat drie keer per jaar op duikvakantie naar Bonaire of Egypte. Om interessant te zijn voor al die verschillende typen duikers heeft de NOB de afgelopen jaren een aantal nieuwe producten ontwikkeld, zoals het individueel lidmaatschap en Duikspotter. Om als organisatie slagkracht te houden is het noodzakelijk om in te zetten op een verbreding van onze doelgroep. Dat doen we door zelf breder te kijken, maar vooral door onze verenigingen te ondersteunen bij het ontwikkelen van aanbod voor een bredere doelgroep. Dat biedt namelijk volop kansen voor de duiksport!

Waar wij voor staan
Wij maken het genieten van de onderwatersport makkelijker. Dat doen we onder andere door onze opleidingen, onze inzet voor voldoende en goed duikwater, het ondersteunen van clubs en onze verzekeringen. Hoe meer *body* we hebben, hoe meer we kunnen betekenen voor duikend Nederland. Door onze reikwijdte te vergroten, worden we als organisatie sterker. Dat doen we onder andere door ons nieuwe platform Duikspotter.nl. Wij geloven in de kracht van de vereniging; de sociale context doet iets met je motivatie om te sporten en bewegen. Kortom: hoe meer duikers op een manier bij een duikclub betrokken zijn, hoe beter! De kansen die daar liggen gaan we samen met jullie verzilveren.

Foto: Jos Broere

Meerjarenvisie (2)



Breder aanbod voor diverse typen duikers.

Meer duikers verbinden aan de NOB.

Meer slagkracht als organisatie.

Meer kansen om het plezier van duikers, instructeurs en bestuurders te vergroten.

Wat vraagt dit van onze achterban?

- Alert op kansen voor eigen club
- Begrip voor belang van collectief
- Ruimte geven om te experimenteren

Wat vraagt dit van ons als veranderende organisatie?

- Kleine stappen zetten
- Transparantie over processen
- Ruimte nemen om te experimenteren

Speerpunt 1: Voldoende en goed duikwater

Foto: Filip Staes

Speerpunt 1: Voldoende en goed duikwater

Doel: *voldoende, schoon, rijk, toegankelijk en aantrekkelijk duikwater met goede voorzieningen, zodat duikers onbeperkt duikplezier hebben.*

Duikwater in de knel
Toenemende regelgeving, andere waterrecreatie en een afname van onderwaterleven zorgen voor minder interessant duikwater. Door een betere bescherming van de natuur op de kant komt de toegang tot duikwater soms in de knel. Het wordt bovendien drukker op het water: iedere vorm van waterrecreatie ‘claimt’ een eigen plek en soms gaat duiken niet goed samen met bijvoorbeeld kitesurfen. Door schoner water nemen het zicht en de kwaliteit van het water weliswaar toe, maar jagende vissen zoeken hierdoor andere plekken op, waardoor onderwaternatuur verdwijnt.

Dichtbij huis voldoende & schoon duikwater
We vinden het belangrijk dat er voldoende en schoon duikwater in heel Nederland is, zodat duikers relatief dichtbij huis hun sport kunnen beoefenen. Idealiter zijn bij duikplassen goede basisvoorzieningen zoals parkeerruimte, een veilige toegang tot het water en sanitaire voorzieningen. Ook benadrukken we het belang van goede afspraken over recreatief medegebruik.

Gesprekspartner blijven d.m.v. samenwerkingen
Het binden en boeien van duikers betekent dus ook opkomen voor de belangen van verenigingen en duikers. Veel duikwater staat onder druk en tegelijkertijd zijn er ook kansen voor verbetering en uitbreiding. Door een sterke organisatie te blijven en samenwerkingen aan te gaan met partners als de Sportvisserij, blijven we een belangrijke gesprekspartner voor overheid, beheerders en ondernemers.

Voldoende en goed duikwater

Terugblik
In 2017 hebben we ons op een aantal plekken in het land met succes ingezet voor het behoud en de verbetering van duikwater. De eerste stap is gezet om de waterkwaliteit in de Grevelingen te verbeteren: de Flakkeese Spuisluis is in gebruik genomen.
Onze werkwijze is om bij kansen en bedreigingen zowel duikverenigingen als duikcentra te betrekken, óók als ze niet aangesloten zijn bij de NOB. Samen staan we sterker!

Vooruitblik
De komende jaren zullen we onze inzet voor goed en voldoende duikwater voortzetten. Zo speelt onder andere de vooroeververstersking in de Oosterschelde weer op, monitoren NOB-duikers onder de vlag van Stichting Anemoon het onderwaterleven in het Grevelingenmeer nu er vers Oosterscheldewater binnenstroomt en houden we het Haringvliet goed in de gaten, zéker vanaf de tweede helft van 2018 als de sluizen op een kier gaan.

Foto: Rob Aarsen

Speerpunt 2: Ondersteunen van clubs

Foto: Roel van der Mast

Speerpunt 2: Ondersteunen van clubs

Doel: *ondersteuning op maat die het plezier, de kennis en de vaardigheden van bestuurders en instructeurs vergroot zodat opleidingen met goede kennis en plezier gegeven worden, clubs beter in de markt gezet worden en met hun aanbod aansluiten op de behoeften van duikers uit de regio.*

Bloeiende verenigingen
We zien graag gezonde, bloeiende duikverenigingen en duikscholen om ons heen. Clubs met een heldere visie op de toekomst, een sterke organisatie en een goede sfeer. Instructeurs bieden we daarom workshops aan, zodat zij up-to-date zijn en onze opleidingen van goede kwaliteit. Bestuurders ondersteunen we op diverse vlakken en op verschillende manieren, dat kan in een workshop met andere verenigingsbestuurders, tijdens een 1-op-1 gesprek of middels digitale tools.

Flexibiliteit in aanbod
Ledenwerving en ledenbehoud blijven voor veel clubs belangrijke onderwerpen. Wie werf je en met welk aanbod? Kunnen naast ‘standaard verenigingsduikers’ (voor zover je daarvan kun spreken) ook andere typen duikers bij de vereniging terecht? De one-size-fits-all-methode is passé: de bindingsvorm moet op de persoonlijke wensen aansluiten. Een club zal zelf een afweging moeten maken in hoeverre het flexibel omgaat met wensen van (potentiële) leden. Dat kan door helder te zijn over het eigen, unieke verenigingskarakter. Samen met jouw club onderzoeken we graag deze mogelijkheden.

Foto: Roel van der Mast

Ondersteunen van clubs

Terugblik
In 2017 hebben we ons vol gestort op de ontwikkeling van het nieuwe lesmateriaal, het online cursistaccount en de organisatie van de bijscholingen. Op deze manier hebben we erg veel instructeurs gesproken. Bestuurders hebben we de afgelopen periode intensief begeleid bij de aanpassingen die nodig waren in verband met de invoering van de *Algemene verordening gegevensbescherming* (AVG). Daarnaast hebben een aantal clubs workshops gevolgd zoals Sportief Besturen en Besturen met een Visie.

Vooruitblik
De komende tijd ondersteunen we verenigingen en duikscholen waar nodig. Graag helpen we clubs bij het versterken en vergroten van hun vereniging of duikschool. Als je wilt denken we mee op welke manier je kunt inspelen op de vraag en behoefte van (potentiële) leden en hoe je daar bewust(er) acties op kunt baseren. Daarnaast organiseren we instructeursworkshops, vernieuwen we de instructeursopleidingen en gaan we niet-aangesloten clubs bezoeken om te kijken wat we voor hen kunnen betekenen.

Speerpunt 3: Binden van duikers

Speerpunt 3: Binden van duikers

Doel: *meer slagkracht krijgen door met divers aanbod een grotere vijver te creëren.*

Aanbod ontwikkelen
Zoals we al eerder schreven: er zijn diverse typen duikers met verschillende behoeftes. Om die verschillende typen aan te spreken is ander aanbod noodzakelijk. Ons platform Duikspotter.nl is daar een voorbeeld van: een extra product voor onze huidige leden én een inspiratiebron voor niet-leden. Hier blijven we de komende tijd volop op inzetten.

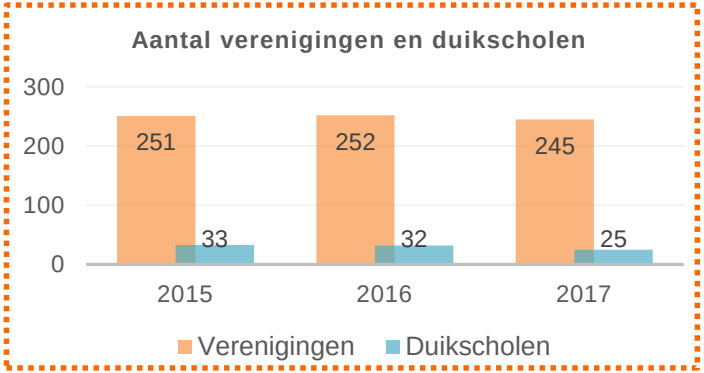
Handen ineen slaan
Daarnaast starten we nieuwe initiatieven op, zoals het samen aanbieden en promoten van duikopleidingen en specialisaties. Wij geloven er in dat als je de handen ineen slaat qua promotie, aanbod en boodschap en samenwerkt met andere verenigingen en duikscholen in Nederland, je veel meer kunt bereiken dan wanneer je alleen staat. Samen staan we sterker, ook als het om ledenwerving gaat.

Binden van duikers

Terugblik
In 2016 hebben we onderzoek gedaan naar de behoeften van verschillende typen duikers, n.a.v. dit onderzoek hebben we in 2017 het platform Duikspotter ontwikkeld, de huisstijl van de NOB vernieuwd en de website van de NOB gerestyled.

Vooruitblik
Deze periode rollen we Duikspotter.nl verder uit. We willen Duikspotter bij onze eigen leden beter onder de aandacht brengen en meer niet-leden naar Duikspotter trekken. Daarnaast gaan we aan de slag met de landelijke promotie van duikopleidingen, specialisaties en veiligheid. Tot slot benaderen we actief niet-NOB-verenigingen: wat kunnen we voor hen betekenen?

Cijfers en statistieken



Het ledenaantal is licht gedaald met **1,9%**.

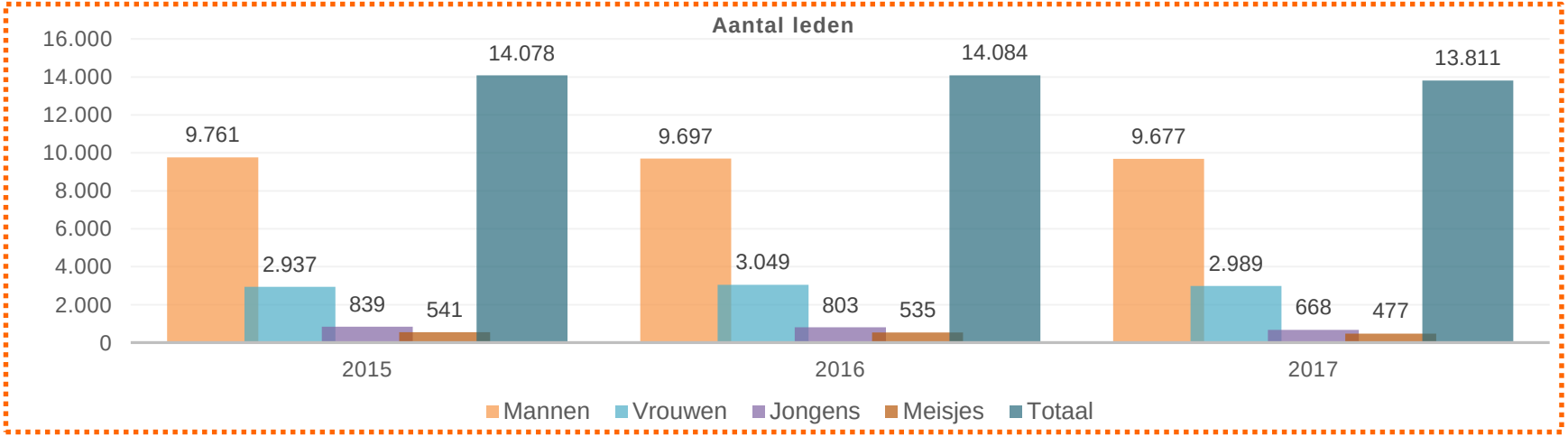
8% van de leden is individueel lid. (2016: 7,5%)

8% van de leden is junior lid. (2016: 10%)

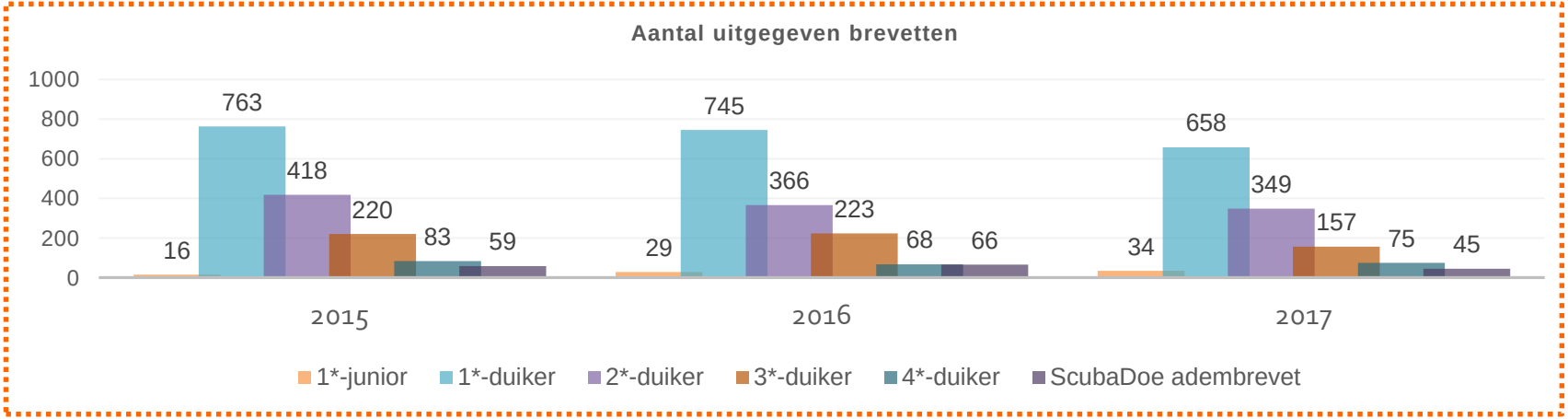
45% van de leden is ouder dan 50 jaar. (2016: 43%)

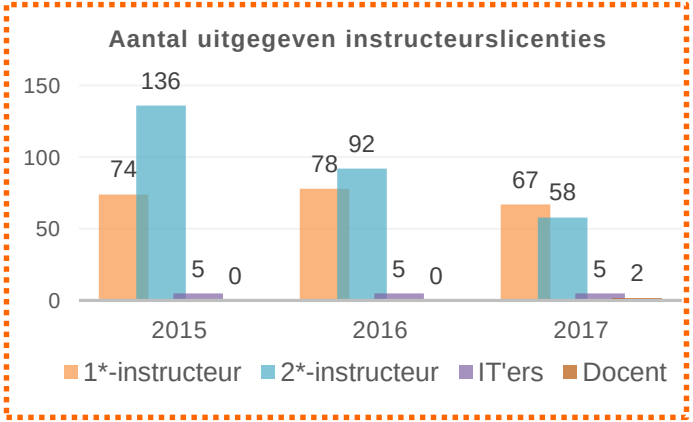
De gemiddelde leeftijd van onze leden is 45 jaar.

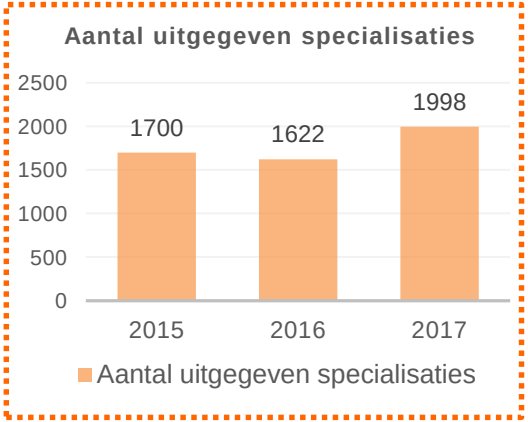
15% van de leden heeft een instructeurs-brevet. (2016: 13%)



Cijfers en statistieken







Top 3 uitgegeven specialisaties

2015
1. Nitrox basis (294)
2. Redden (282)
3. Droogpakduiken (173)

2016
1. Redden (278)
2. Onderwateroriëntatie (174)
3. Nitrox basis (158)

2017
1. Nitrox basis (344)
2. Redden (230)
3. Onderwaterbiologie Wereldwijd (198)

Balans per 31 december 2017

Activa

		2015	2016	2017
	Vaste activa	756	721	703
	Vlottende activa	151	146	222
	Vorderingen korte termijn	88	113	167
	Vorderingen lange termijn	2	0	0
	Liquide middelen	347	418	337
TOTAAL		**1.344**	**1.398**	**1429**

Passiva

		2015	2016	2017
	Eigen vermogen	959	1084	1056
	Voorzieningen	134	20	62
	Schulden lange termijn	199	163	138
	Schulden korte termijn	52	131	173
TOTAAL		**1.344**	**1.398**	**1429**

De balans is weergegeven in € 1000,-.

Balans per 31 december 2017

Vlottende activa: de voorraden betreffen bondsartikelen, brevetten/ledenpassen en promotiemateriaal.

Vorderingen korte termijn: de vorderingen op korte termijn betreffen nog te ontvangen vorderingen op verenigingen en derden, voorschot Sportcluster, afrekening directie/personeelskosten met NTFU en NBF, vooruitbetaalde bedragen incl. afgedragen BTW.

Liquide middelen: de liquide middelen bestaan uit kasgeld en verder al dan niet rentedragende tegoeden bij de Rabobank en de ING-bank.

Passiva: de vermogenspositie per ultimo 2016: € 963.576. Het boekjaar 2016 is afgesloten met een positief resultaat van €3636.

Schulden lange termijn: de schulden op lange termijn betreft een hypotheek afgesloten bij de Rabobank.

Schulden korte termijn: de schulden op korte termijn betreffen leveranciers, belastingen en nog te betalen vakantiegeld.

		2015	2016	2017
	Vorderingen korte termijn	88	113	167
	Liquide middelen	347	418	337
SUBTOTAAL VLOTTENDE ACTIVA		435	531	504
	Schulden korte termijn	52	131	173
TOTAAL		**383**	**400**	**331**

Werkkapitaal

Uit bovenstaand overzicht blijkt dat de NOB aan haar korte termijn verplichtingen kan voldoen.

Het werkkapitaal is weergegeven in € 1000,-.

Winst- en verliesrekening

Kosten organisatie

	Begroting 2019	Begroting 2018	Resultaat 2017	Begroting 2017	Resultaat 2016
Personeel	473.053	599.115	583.161	576.500	587.587
Huisvesting	69.900	63.550	66.634	64.432	71.800
Bureau en organisatie	127.100	145.622	155.944	160.602	181.467
Bestuur en commissies	22.500	17.000	21.991	24.800	17.311
TOTAAL	**692.553**	**825.287**	**827.730**	**826.333**	**858.165**

Opbrengsten organisatie

	Begroting 2019	Begroting 2018	Resultaat 2017	Begroting 2017	Resultaat 2016
Contributies	561.160	581.170	572.907	569.800	581.664
Subsidies	115.000	104.000	165.531	102.588	129.232
Huisvesting	77.000	76.680	76.696	76.680	76.680
Samenwerking	0	130.000	112.300	123.600	130.346
Overige opbrengsten	2.800	2.800	844	2.800	-10.175
TOTAAL	**755.960**	**894.650**	**928.278**	**875.468**	**907.747**

Projecten

	Begroting 2019	Begroting 2018	Resultaat 2017	Begroting 2017	Resultaat 2016
	16.657	20.000	11.496	20.000	5.951
TOTAAL	**16.657**	**20.000**	**11.496**	**20.000**	**5.951**

Winst- en verliesrekening (2)

Kosten producten en diensten

	Begroting 2019	Begroting 2018	Resultaat 2017	Begroting 2017	Resultaat 2016
Verzekeringen/personeel	36.200	35.700	32.547	18.000	30.770
Producten	17.250	18.250	3.711	15.700	18.885
Magazines	92.000	82.000	86.720	87.000	77.660
Marketing en PR	25.000	27.500	24.743	39.500	35.439
Wedstrijden/toernooien	37.500	32.500	34.586	30.500	41.468
VO en ledenservice	7.000	14.000	3.071	20.500	17.147
Webshop	54.000	80.000	45.201	58.480	93.934
Opleidingen	55.500	60.500	128.328	60.000	68.165
TOTAAL	**324.450**	**350.450**	**359.046**	**329.680**	**383.466**

Opbrengsten producten en diensten

	Begroting 2019	Begroting 2018	Resultaat 2017	Begroting 2017	Resultaat 2016
Verzekeringen	28.400	29.400	24.824	24.200	25.135
Producten	0	0	0	0	0
Magazines	0	0	96	0	0
VO en ledenservice	6.500	26.200	7.219	36.325	51.766
Webshop	143.400	143.400	148.468	144.020	146.366
Wedstrijden/toernooien OWH	16.000	16.000	16.100	12.000	16.545
Wedstrijden/toernooien VZ	3.400	6.000	3.615	4.000	6.408
Opleidingen	80.000	80.087	73.500	80.000	94.612
TOTAAL	**277.700**	**301.087**	**273.630**	**300.545**	**340.832**

RESULTAAT	**0**	**0**	**3636**	**0**	**996**