



Eén jaar later

Gent
18 december 2018



Intro

Projectteam
4 organisaties – 12x

Feed & Food
28 organisaties – 2x

Stuurgroep
6 organisaties – 9x

Klankbordgroep
10 organisaties – 2x

Verkenningsgroepen
85 organisaties – 4x

Individuele
gesprekken
19 organisaties

Ontwikkelgroep
22 clubs – 4x

Subteams
20x

Vraagverkenner
15 personen

Pilootgroep 1
25 clubs

TOV
10 organisaties – 2x

UGent
> 120.000 beantwoorde vragen

Agenda

- Intro 14u – 14u10
- Wat heeft Clubgrade opgepikt? 14u10 – 14u35
- Wat is Clubgrade nu? 14u35 – 15u20
- Panelgesprek ‘vraagverkenners’ 15u20 – 15u50
- Wat neem je mee naar de eigen praktijk? 15u50 – 16u20
- Afronding 16u20 – 16u30

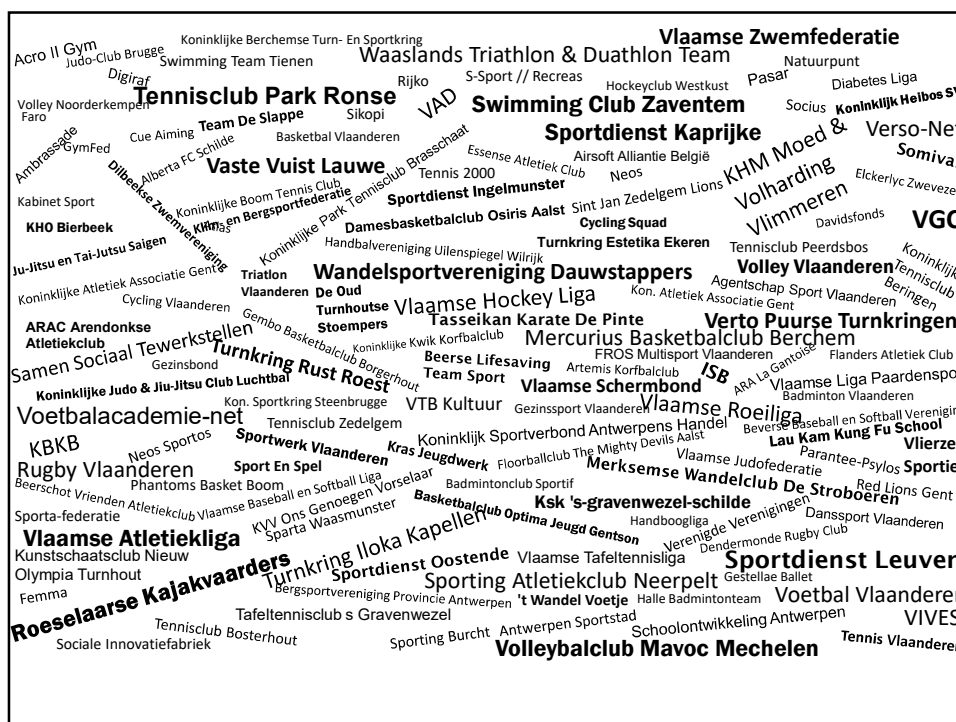
Waarvoor staat Clubgrade?

Clubgrade ondersteunt sportclubs bij het verhogen van hun beleidsvoerend vermogen.

*“Het in staat zijn om de **nodige middelen** te verwerven en aan te wenden om de **missie van de organisatie te realiseren**.”*

Middelen = kapitaal organisatie

Waar hebben we onze mosterd gehaald?



Het eerste onderzoek

Partners zijn op zoek gegaan naar:

- Waar zitten de noden (inhouden)?
- Hoe verhoog je het capterend vermogen van vrijwilligers?

Niet: wat genereren wij

Wel: waarmee gaan mensen aan de slag

Opvallend

- Je moet in **verbinding** staan om een club in beweging te krijgen (1 éénmalig contactmoment met 1 persoon is onvoldoende)
- Meestal nood aan **procesbegeleiding**, soms gewoon nood aan “**splinterexpert**”
- Contact met **sportfederatie** en/of **gemeente** is heel belangrijk: vaak cruciale **katalysator** op kantelpunten van een sportclub
- Ondersteuning nu: veelal servicen en veelal antwoorden geven

Opvallend

- Clubs komen in beweging rond hun vraag
- WAT versus HOE.
People management als knelpunt.
Intermenselijke blijft vaak onderbelicht binnen de sportsector
Verbinding, communicatie, verbreding, verwachtingen, afspraken,

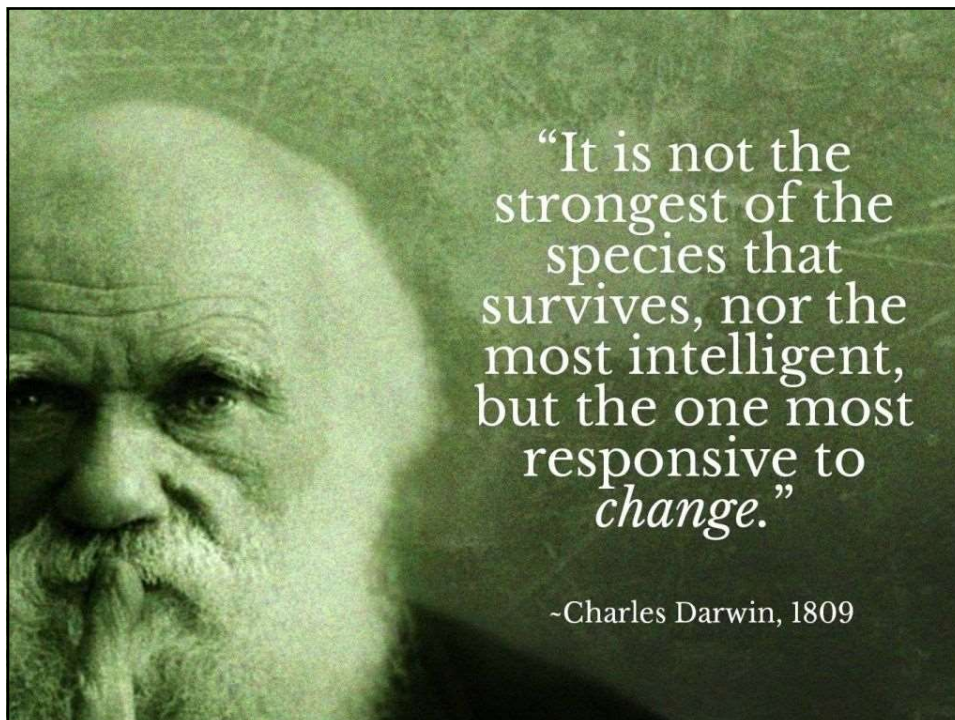
*Op deze vragen worden wij (quasi) niet ondersteund.
Anderzijds, deze vraag krijgen we nooit door.*

Opvallend

- Mensen **leren** op verschillende manieren.
Niet enkel van achter een opleidingstafel.
- **Unieke trajecten** op maat van sportclub, zij bepalen traject.
- 1.0 – 2.0 – 3.0 clubs
- Er zit massaal veel kennis en ervaring in de sportsector. Alles is al eens uitgevonden.
Er is geen ontsluiting van goede praktijkvoorbeelden.
- **Ondersteuningsvormen** op basis van **goede praktijkvoorbeelden** uit clubs zijn cruciaal.

Clubgrade conclusies

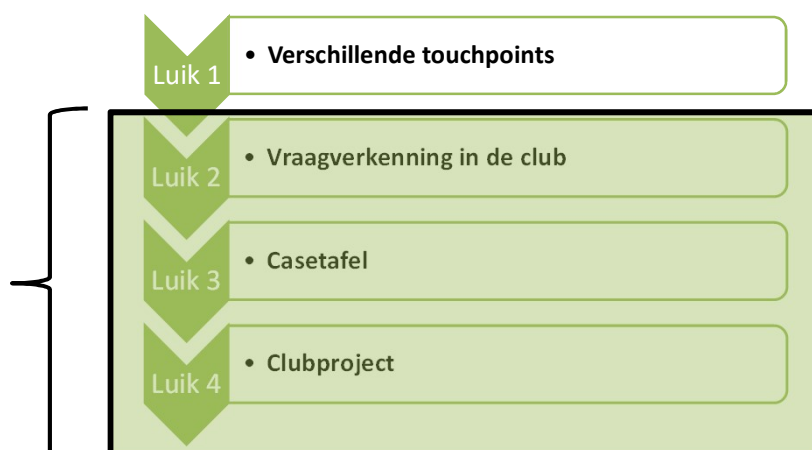
- Niet alleen focus op ontwikkeling van inhoud (“WAT”)
- Veel aandacht voor Clubgrade **architectuur** om clubs effectief in beweging te brengen (“HOE”)
- **Expertise** in Vlaanderen **ontginnen** en **ontsluiten**
- We ondersteunen clubs bij hun **(centrale) vraag**
- Voor **verbinding** zorgen bij ondersteuners en sportclubs
- Clubs aan de slag laten gaan vanuit een **clubproject** (cfr. Mediacoach)



Wat is Clubgrade nu?



Clubgrade architectuur



2018 - 2019

Pilootgroep 1

- Alberta FC Schilde (Voetbal Vlaanderen)
- Atletiekclub Pajottenland (Vlaamse Atletiekliga)
- Badmintonclub Sportif (Badminton Vlaanderen)
- Beerschot Vrienden Atletiekclub (Vlaamse Atletiekliga)
- Circusatelier Locorotondo (Sportievak)
- Elckerlyc Zwevezele (Volleybal Vlaanderen)
- Koninklijke Atletiek Associatie Gent (Vlaamse Atletiekliga)
- Koninklijk Heibos SV (Voetbal Vlaanderen)
- Koninklijke Ganda Korfbalclub (Koninklijke Belgische Korfbalbond - Vlaamse Liga)
- Koninklijke Kwik Korfbalclub (Koninklijke Belgische Korfbalbond - Vlaamse Liga)
- Koninklijke Sporting Wijchmaal (Voetbal Vlaanderen)

- Koninklijke Voetbal Vereniging Laarne Kalken (Voetbal Vlaanderen)
- Kortrijkse Waterpolo Kring (Vlaamse Zwemfederatie)
- KSK Ekeren Donk (Voetbal Vlaanderen)
- Rijko (Koninklijke Belgische Korfbalbond - Vlaamse Liga)
- Roeselaarse Kajakvaarders (Vlaamse Kano & Kajak Federatie)
- Salvanos (Nelos)
- Swimming Club Zaventem (Vlaamse Zwemfederatie)
- Tasseikan Karate De Pinte (Vlaamse Karate Federatie)
- Tennisclub Bosterhout (Tennis Vlaanderen)
- Tennisclub Eeklo (Tennis Vlaanderen)
- Verto Puurse Turnkringen (Gymnastiek Federatie Vlaanderen)
- Volley Team Kangoeroes Aalst (Volleybal Vlaanderen)
- Volleybal Team Marke Webis Wevelgem (Volleybal Vlaanderen)
- Zwem Academie (Vlaamse Zwemfederatie)
- Zwemclub Dilbeek (Vlaamse Zwemfederatie)

Luik 2

Vraagverkenning op de club

Vraagverkenning

We vertrekken vanuit een **centrale vraag** van het **sportclubbestuur**.

Voor welke uitdaging staat de club?
Waaraan wil de club werken?

Vraagverkenning

Twee, voor de club, externe mensen
verkennen de vraag in een vraagverkenkend gesprek
vanuit verschillende perspectieven.

Ze gaan niet alleen in gesprek met bestuurders,
maar ook met andere stakeholders
zoals bv. trainers, leden, ouders of vrijwilligers.

Het vraagverkenkend gesprek wordt dus gevoerd
in een 2.0 setting.

Vraagverkenning “Doelstelling”

- **Verkenning van de centrale vraag**

Het is de bedoeling dat het clubbestuur én vraagverkenners door dit verkennend gesprek een breder én dieper inzicht krijgt in de oorspronkelijke aanmeldingsvraag.

- **Verkenning van de gewenste toekomst**

Na de verkenning van de centrale vraag willen we de blik richten op een positieve en gewenste toekomst en op de kwaliteiten en sterke punten die de club bezit en kan inzetten om stappen vooruit te zetten.

Clubproject

- **Betrokkenheid creëren**

Naar een 2.0 cultuur



The 10 Companies with the Best Reputation in the World

Rank	Home	2017	Pulse Score
1	Switzerland	 ROLEX	80.38
2	Denmark	 LEGO	79.46
3	United States	The Walt Disney Company	79.19
4	Japan	Canon	78.28
5	United States	Google	78.22
6	Germany	 BOSCH	78.12
7	Japan	SONY	77.74
8	United States	 intel	77.74
9	The United Kingdom	 Rolls-Royce	77.66
10	Germany	 adidas	77.27

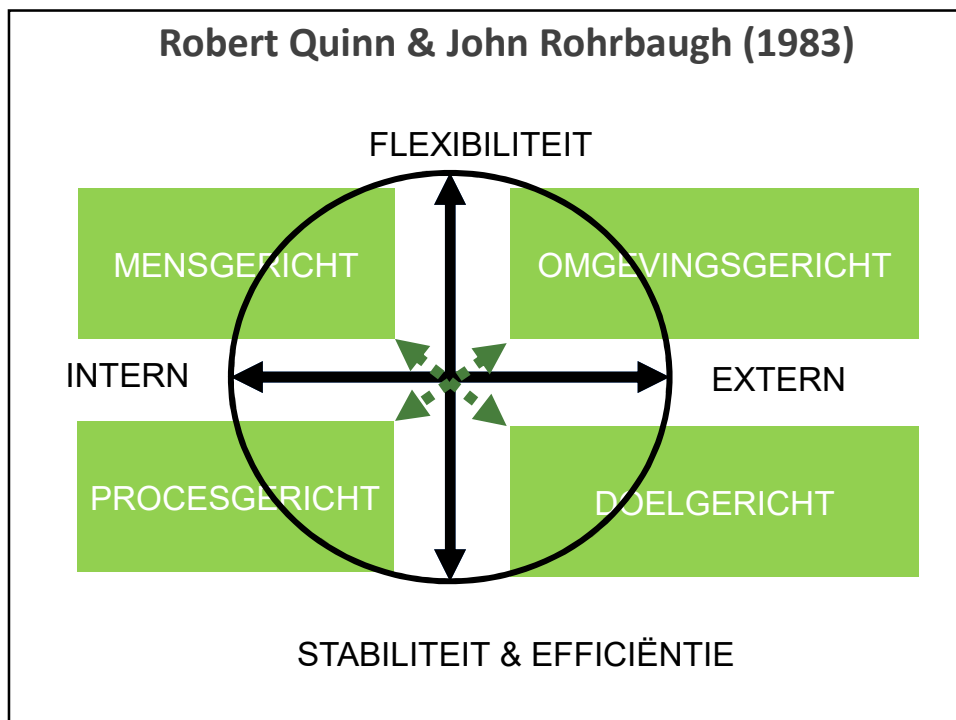
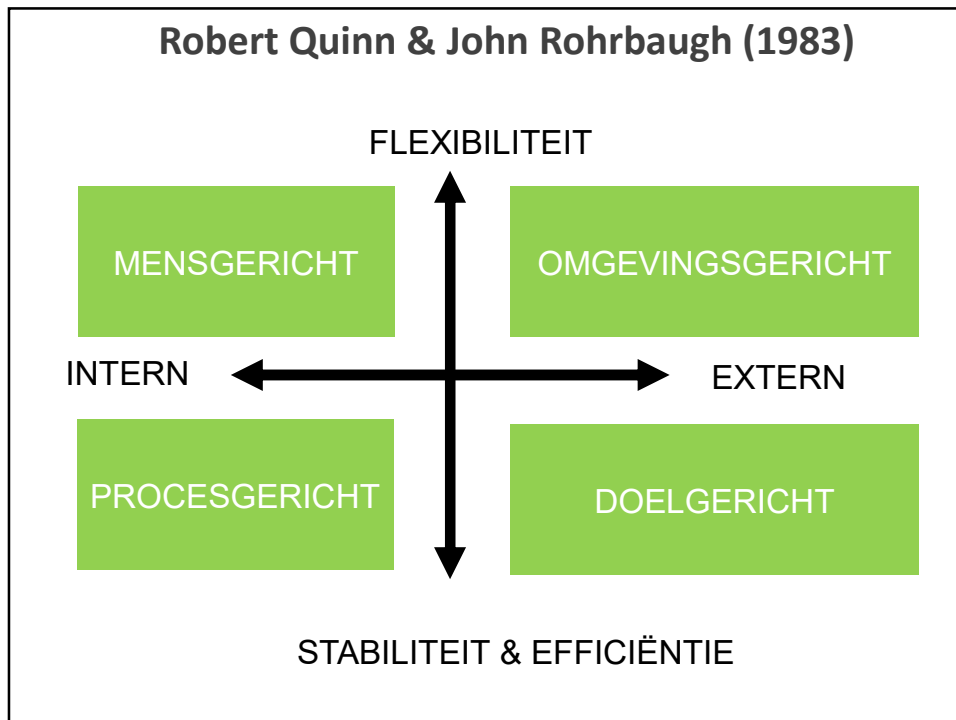


Robert Quinn & John Rohrbaugh (1983)

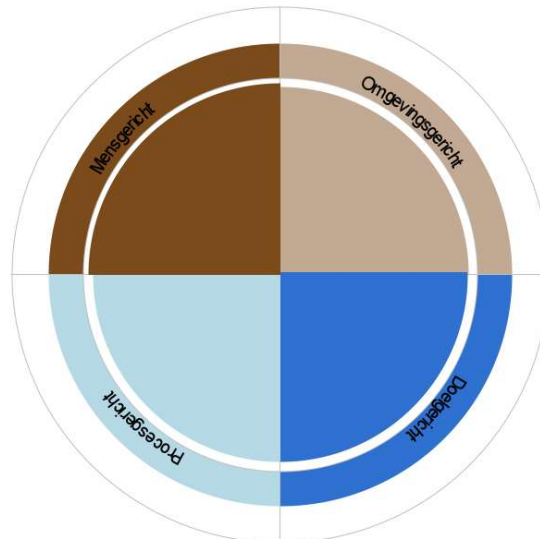


Robert Quinn & John Rohrbaugh (1983)



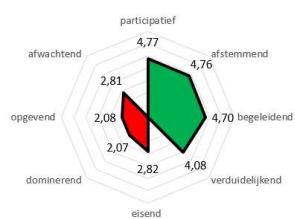


Organisatiegerichtheid (CVA)

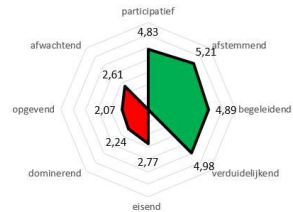


Motiverende bestuursstijl (ZDT)

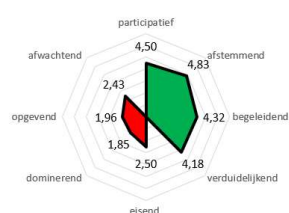
Perceptie bestuurders (#3)



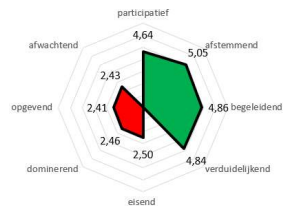
Perceptie trainers (#6)



Perceptie vrijwilligers (#4)



Perceptie leden (#7)



Vraagverkenning verloop

18u30: Onthaal

19u00: Start gesprek / Intro

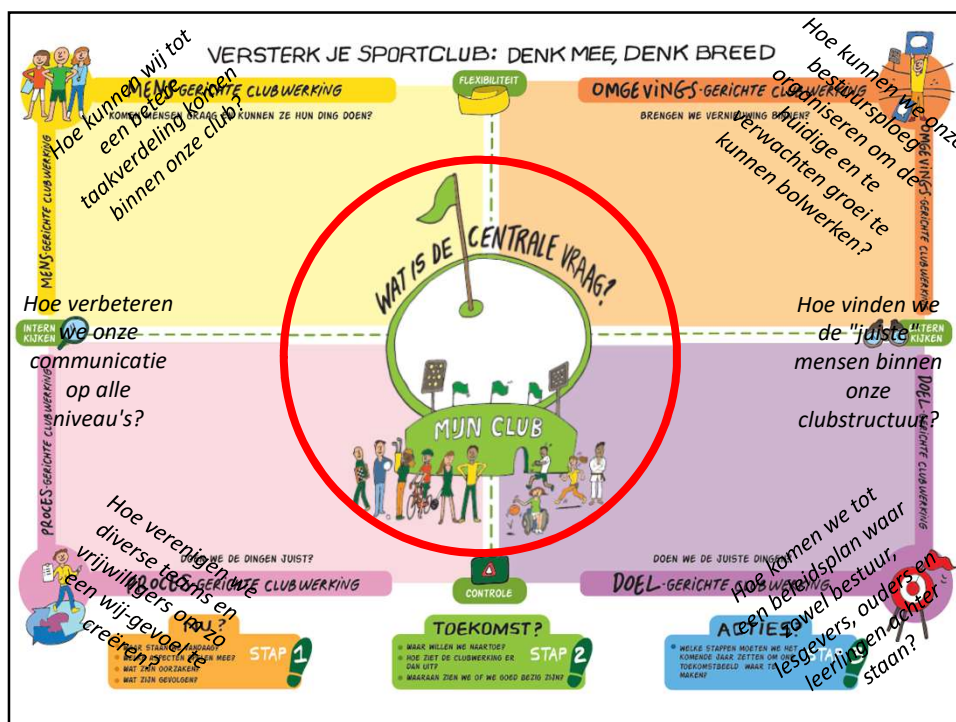
19u25: Ronde 1 – 'Nu' (Individueel – In duo – In groep)

20u35: Ronde 2 – 'Toekomst' (In duo – In groep)

21u10: Ronde 3 – 'Acties' (In groep)

21u40: Afronding

22u00: Einde



Opvallend

90% van de vragen over:

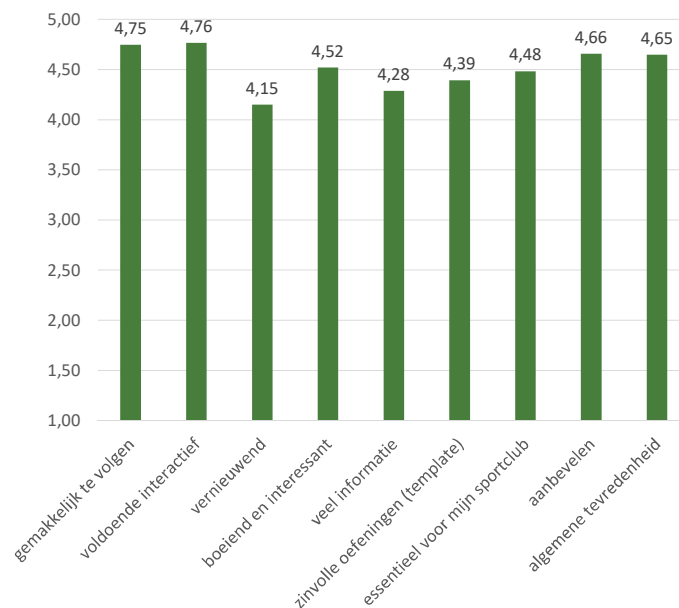
1. Wie willen we zijn (SBP, visie, ...)?
2. Meer mensen om te doen wat we moeten doen
meer ouders
meer vrijwilligers
meer jeugdig engagement



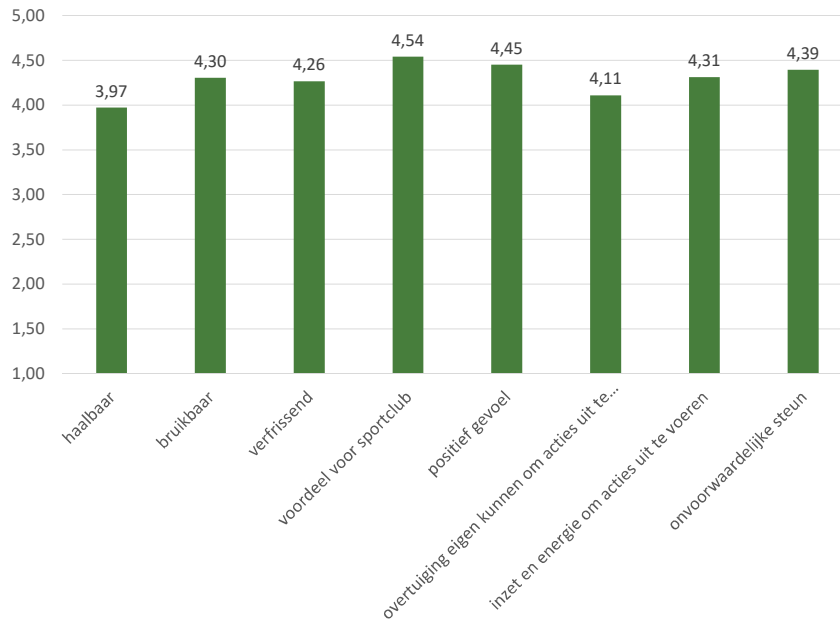
Opvallend

- Trainers, leden, vrijwilligers, ouders, ... gaan altijd in op de uitnodiging om mee na te denken over de clubwerking.
- *“Dit is de eerste keer dat wij tijd maken om op lange termijn na te denken.”*
- Externe mensen én werkvorm zorgen ervoor dat het geen te “operationele” praatbarak wordt.
- Oplossingen aanreiken => groep sluit zich
- Iedereen rond de tafel wil ook in de volgende stap betrokken worden / aanwezig zijn.

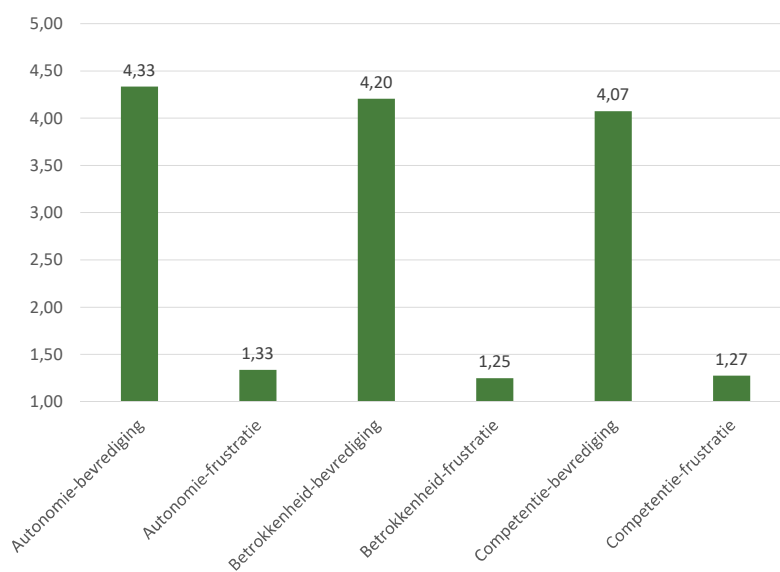
Vraagverkenning “Beoordeling gesprek”



Vraagverkenning “Beoordeling acties”



Vraagverkenning “Bevrediging/frustratie basisbehoeftes”



Wetenschappelijke bevraging

- Na het vraagverkennd gesprek vullen zoveel mogelijk bestuurders, trainers, vrijwilligers en leden vragenlijsten in. Doel:
 - foto van de clubwerking
(organisatiegerichtheid + motiverende bestuursstijl)
 - effectmeting
(nulmeting, later opnieuw)
- Digitaal via computer
- +/- 30 à 40min per persoon

Luik 3

Casetafel

Casetafel

- **Input** vanuit:
 - Vraagverkenning (gesprek)
 - Bevraging (vragenlijsten)
- **Doel:**
 - Visie op ontwikkelingstraject voor de club en bekijken welk plan van aanpak (**clubproject**) voor de club op dit moment het meeste meerwaarde zou hebben.
 - Ondersteuningsnoden formuleren en concretiseren

Casetafel



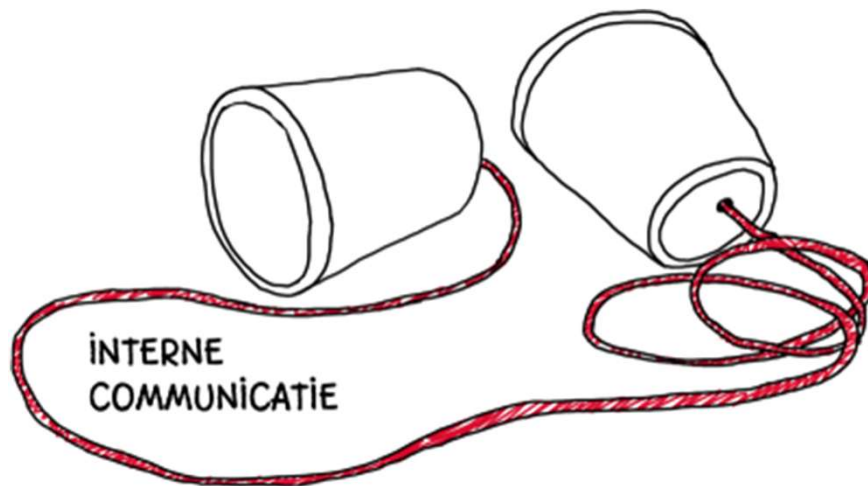
Opvallend

- Sportdienst én sportfederatie gaan altijd in op de casetafel uitnodiging
- Ook casetafel in 2.0 setting organiseren
- UGent reflecties sluiten aan bij praktijkinbreng
- De “niet-roeper” clubs die fantastisch werken en altijd in orde zijn, blijven soms onder de radar bij sportdiensten en sportfederaties
=> Casetafel = katalyserende stap voor hen

Opvallend

- Centrale vraag zal niet altijd aansluiten op achterliggend probleem (meta niveau)
- MAAR: club kiest op het einde waaraan ze wil werken
- Evenwicht zoeken tussen oplossing aanreiken en mensen rond tafel zelf tot een oplossing laten komen

Efficiëntie

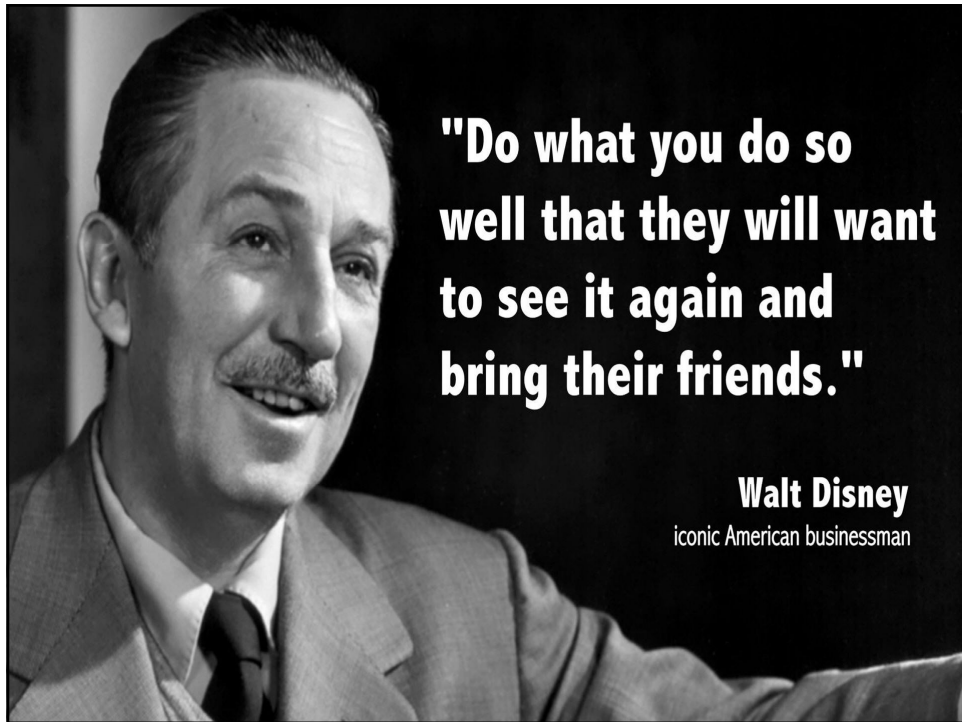


Guestology

Geef voorrang aan hoffelijkheid boven efficiëntie

Gevoel vs. resultaat





Luik 4

Clubproject

Clubproject

- In de clubwerking aan de slag
- Met meerdere mensen, ook buiten het bestuur (2.0)
- De club doet het zelf
- Mensen willen aangewakkerd worden en dan creatief zelf aan de slag gaan
- Stand van zaken: Type A – B – C ondersteuning

Clubproject A-B-C ondersteuning

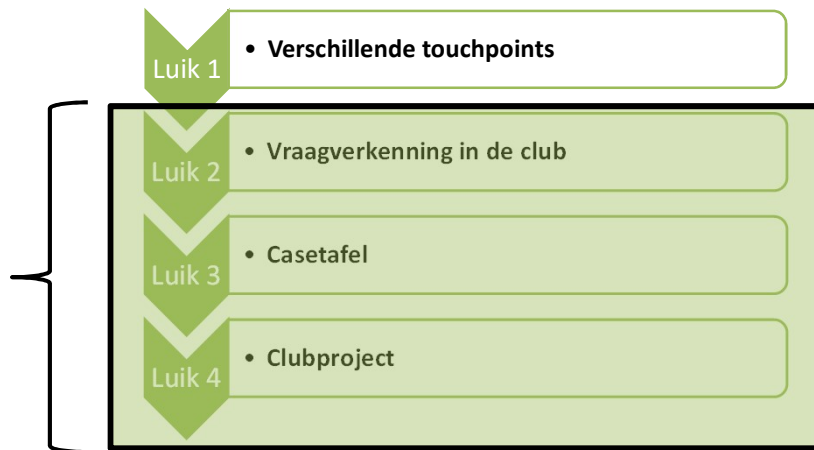
- Type A: Twee of meer clubs komen samen voor een opleidingsmoment (aangeleverde inhoud, door externe expert of expert-club)
- Type B: Twee of meer clubs komen samen en wisselen uit (aangeleverde facilitator)
- Type C: Twee of meer clubs komen samen en wisselen uit zonder inhoud en facilitator (aangeleverde werkvorm)

Clubproject voorbeeld

1. Twee clubs komen tijdens een opleidingsmoment samen met deelnemers aan de vraagverkenning (Type A, 20-tal personen). Ze denken na over taken, NIET over functies of taakgroepen. Bv. tentenmodel concretiseren.
2. Individuele opvolging. Stap 1 is een bedreigende oefening. Aanbod om in een individueel gesprek te luisteren hoe clubs stap 1 ervaren hebben
3. Clubbestuur inventariseert taken.
4. Clubs opnieuw samenbrengen in type B of C ondersteuning
5. Communiceren én tonen dat je als club dat het anders wil doen / anders wil beginnen werken

Samenvatting

Clubgrade architectuur



2018 - 2019

Clubgrade

vraaggestuurd

participatief

autonomie-ondersteunend

duurzaam

“Vraagverkenner” perspectief



Rol van de vraagverkenners

De vraagverkenners helpen de club om hun aangemelde vraag scherp te krijgen en te bekijken op welke manier ze verder geholpen kan worden.

Ze staan dus ten dienste van de club en hebben geen eigen agenda. Het zijn neutrale facilitators in een proces waar de club zelf eigenaar van is.

Ze reiken een structuur aan waarbinnen de deelnemers samen kunnen nadenken: vraagverkenners luisteren, vatten samen, vragen (kritisch) door, vragen akkoord over conclusies.

Vraagverkenners uit de sportwereld

- Geen externe consultants op lange termijn, waarom?
- Verbreding – olievlekprincipe.
- Ons ideaal?
Pool van vraagverkenners
Sportclubondersteuners zijn 'Clubgradewise'
- Opleidingstraject september – oktober (- ...)
- **Opvallend:**
 - We hebben het gevoel dat het een andere begeleidingsstijl is
 - We vinden "vraagverkenners"

Opleidingstraject in grote lijnen



- Dag 1: Algemene Clubgrade kadering
- Dag 2: Groepsdynamisch
- Dag 3: Gesprekstechnisch
- Type 1 gesprek: Vraagverkenner observeert
- Type 2 gesprek: Vraagverkenner wordt geobserveerd
- Type 3 gesprek: Vraagverkenner gaat autonoom op pad
- Intervisie



Interview vraagverkenners

Wat nemen jullie mee naar de eigen praktijk?

