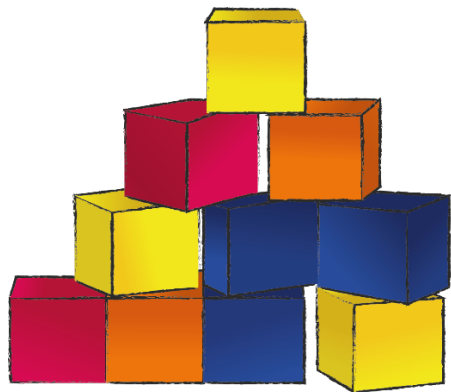




SPEEL-O-THEEK DE BLOKKENDOOS

Strategisch beleidsplan 2018 - 2023

Auteur: Bestuur Speel-o-theek "De Blokkendoos"
Haarlemmermeer

Joke Christe

Baudien Dekker

Datum: 12 augustus 2020



Voorwoord

Met trots presenteert het bestuur van Speel-o-theek “De Blokkendoos” haar strategisch beleidsplan. Het plan geeft een beeld van de organisatie, haar visie en missie en haar activiteiten. Het vertelt hoe de speeltheek is georganiseerd. Het bestuur heeft het plan herzien en waar nodig de doelen bijgesteld.

Uiteraard is de haalbaarheid van de gestelde doelen afhankelijk van vele factoren. Ze komen in dit plan naar voren. Het bestuur zal zich jaarlijks over het beleidsplan buigen en waar nodig de doelen bijstellen. Ze kan de toekomst niet voorspellen, maar heeft vertrouwen in de groei van de speeltheek in de Haarlemmermeer.

Het is de intentie van de speeltheek om het recht van kinderen op vrije tijd en spelen te bevorderen en te ondersteunen. Spelen is niet alleen leuk, maar ook belangrijk. Kinderen en ouders/verzorgers zijn gebaat bij een goed georganiseerde en ambitieuze speeltheek.

Zo’n speeltheek biedt kinderen en hun ouders/verzorgers een vaste plek om goed en gevarieerd speelgoed te kunnen lenen in de Haarlemmermeer.

Bestuur Stichting Speel-o-theek “De Blokkendoos”

Joke Christe
Voorzitter



Inhoudsopgave

1. Inleiding.....	5
1.1. Aanleiding	5
1.2. Gehanteerde werkwijze	5
1.3. Betrokkenen	6
1.3.1. Leden	6
1.3.2. Bedrijven	6
1.4. Leeswijzer	6
2. Organisatie.....	7
2.1. Organisatiebeschrijving	7
2.1.1. Het bestuur	7
2.1.2. Vrijwilligers	7
2.2. Visie en missie	7
2.3. Primair proces en ondersteunende processen	8
2.4. Organisatiecultuur	9
2.5. Organisatiestructuur	9
2.6. Kritische succesfactoren	9
3. Huidige situatie.....	10
3.1. Beschrijving aan de hand van relevante kengetallen zoals:.....	10
3.1.1. Resultaat (winst/verlies)	10
3.1.2. Omzet	10
3.1.3. Eigen vermogen	10
3.1.4. Aantal leden	10
4. Analyse huidige situatie.....	11
4.1. Interne analyse; sterke en zwakke punten.....	11
4.1.1. Organisatie.....	11
4.1.2. Vrijwilligers	11
4.1.3. Productie aanbod speelgoed	12
4.1.4. Bedrijfsmiddelen.....	12
4.1.5. Financiën	13
4.2. Externe analyse kansen en bedreigingen	13
4.2.1. Kansen van de speeltheek	13
4.2.2. Bedreigingen van de speeltheek	14

5.	Beleid en strategie.....	15
5.1.	Organisatiedoelen	15
5.2.	Strategie.....	15
5.3.	Beschrijving gewenste situatie	16
6.	Projecten en maatregelen	18
6.1.	Project werving en selectie nieuwe vrijwilligers.....	18
6.1.1.	Vrijwilligers bestuursfunctie.....	18
6.1.2.	Vrijwilligers algemeen	18
6.2.	Project ruimte en subsidie	19
6.3.	Project sponsoring structureel	19
6.4.	Project eenmalig sponsoring	19
6.5.	Project naamsbekendheid	20
6.6.	Actieplan	21
7.	Begroting in euro's	22
	Bijlage 1: Organogram 2019.....	23

1. Inleiding

1.1. Aanleiding

Het initiatief om te komen tot het oprichten van een speel-o-theek, hierna te noemen speeltheek, binnen de gemeente Haarlemmermeer is in 1983 genomen door Marlies Groen. Op grond van haar ervaringen in een andere speeltheek buiten de gemeente vroeg zij zich af waarom er geen speeltheek was in de Haarlemmermeer.

Vervolgens is door haar een werkgroep opgericht van 6 enthousiaste vrijwilligers. In september 1983 opende Stichting Speel-o-theek “De Blokkendoos” officieel haar deuren. Nu, 35 jaar later, schrijft het bestuur een aangepast beleidsplan om verantwoording af te leggen aan de partijen waar zij mee samenwerkt en om duidelijk te maken hoe de speeltheek zich in de komende 5 jaar wil ontwikkelen.

1.2. Gehanteerde werkwijze

Het is bekend dat spelen een belangrijke factor is in de ontwikkeling van een kind. In het spel oefent, ontdekt en experimenteert het kind. Het leeft zijn fantasie uit, verwerkt zijn belevenissen en drukt er zijn gevoelens mee uit. Het spel vormt een belangrijke basis voor de ontwikkeling van taal, aanpassingsvermogen en sociaal en emotioneel gedrag. Daarvoor heeft het kind materiaal en ruimte nodig. De speeltheek in de Haarlemmermeer gaat ervan uit dat ieder kind een bepaalde basis aan speelmateriaal thuis heeft. Bij de uitleen zal het dan ook vooral om materialen gaan die de kinderen thuis (nog) niet hebben omdat ze

- te duur zijn, of
- maar korte tijd gebruikt worden, of
- te weinig bekend zijn, of
- moeilijk in de winkel of online verkrijgbaar zijn, of
- moeilijk te begrijpen spelregels of gebruiksaanwijzingen hebben.

1.3. Betrokkenen

1.3.1. Leden

Ons ledenbestand bestaat uit gezinnen, opvoeders, gastouders, kinder- en buitenschoolse opvang. De speeltheek in de Haarlemmermeer staat open voor alle kinderen van 0 – 10 jaar en hun ouders/verzorgers. In die fase ontwikkelt een kind heel snel en is de behoefte aan gevarieerd speelgoed het grootst. Uiteraard zal niemand geweerd worden die ouder is dan 10 jaar. We proberen alle kinderen en hun ouders/verzorgers te bereiken. Dus ook doelgroepen als mindervalide kinderen en kinderen met een migratieachtergrond. De laatste groep is in de Haarlemmermeer ruim aanwezig, ook door de internationale werknemersgroep in de gemeente. Voor deze doelgroep(en) zal de speelse manier wellicht een middel zijn om te integreren. Tenslotte wil de speeltheek iets betekenen voor iedereen die met de opvoeding van kinderen te maken heeft.

1.3.2. Bedrijven

Een andere partij waar de speeltheek mee te maken heeft zijn de bedrijven en gezinnen, die speelgoed lenen voor een eenmalig evenement bijvoorbeeld voor een straatfeest, bedrijfsevenement of familieweekend.

1.4. Leeswijzer

Deze leeswijzer geeft een korte weergave van wat u kunt verwachten in dit strategisch beleidsplan.

In hoofdstuk 2: het beschrijven van de organisatie; de structuur, cultuur, visie en missie.

In hoofdstuk 3: het weergeven van de huidige financiële situatie.

In hoofdstuk 4: het analyseren van de huidige situatie met een interne en externe analyse op sterke en zwakke punten.

In hoofdstuk 5: het bepalen van het beleid en de strategie.

In hoofdstuk 6: het verwoorden van de toekomstige projecten en verwerken in een actieplan.

In hoofdstuk 7: het uitwerken van het beleidsplan in een begroting.

2. Organisatie

2.1. Organisatiebeschrijving

Op 23 september 1982 is de notariële akte gepasseerd. De toenmalige werkgroep heeft als rechtspersoon voor een stichting gekozen. Deze vorm maakt het besturen sneller en efficiënter.

2.1.1. Het bestuur

Ieder bestuurslid zal zijn bestuurs taak behoorlijk uitoefenen. Het bestuur bestaat uit 7 personen, te weten:

- voorzitter
- vicevoorzitter
- secretaris
- penningmeester
- 3 algemeen bestuursleden

2.1.2. Vrijwilligers

De speeltheek heeft een grote groep van 27 vrijwilligers, die meedraaien met de dagelijkse gang van zaken. Alle vrijwilligers hebben affiniteit met de doelgroep. Het werk van het bestuur bestaat uit het voeren van het beleid, het financieel beheer, het werven, behouden en verbinden van vrijwilligers, het organiseren en coördineren van activiteiten, de communicatie met de groep vrijwilligers en het voeren van overleg met externe contacten.

2.2. Visie en missie

Speel-o-theek “De Blokkendoos” heeft als visie het recht van kinderen op spelen te bevorderen en te ondersteunen. De doelstelling is om goed en verantwoord speelgoed uit te lenen. Hiermee wil zij het maatschappelijk belang binnen de gemeente Haarlemmermeer dienen. Zij wil op basis van eigen ervaring advies en voorlichting geven aan de leden, veelal gezinnen met jonge kinderen. De speeltheek streeft ernaar de integratie van alle kinderen in de Haarlemmermeer door hun lidmaatschap te bevorderen.

De speeltheek heeft als missie een duurzame organisatie te zijn binnen de gemeente Haarlemmermeer. Doordat het speelgoed van de speeltheek rouleert onder gezinnen hoeven deze niet voortdurend nieuw speelgoed te kopen. Door het uitleensysteem varieert het speelgoed en worden de kinderen uitgedaagd en gestimuleerd in hun ontwikkeling.

De missie wordt ondersteund door Artikel 31 uit “de Rechten van het Kind” (Verenigde Naties). Deze luidt als volgt:

Artikel 31 Vrije tijd, spel en recreatie

Lid 1 De Staten die partij zijn, erkennen het recht van het kind op rust en vrije tijd, op deelneming aan spel en recreatieve bezigheden passend bij de leeftijd van het kind, en op vrije deelneming aan het culturele en artistieke leven.

Lid 2 De Staten die partij zijn, eerbiedigen het recht van het kind volledig deel te nemen aan het culturele en artistieke leven, bevorderen de verwezenlijking van dit recht, en stimuleren het bieden van passende en voor ieder gelijke kansen op culturele, artistieke en recreatieve bezigheden en vrijetijdsbesteding.

Speel-o-theek “de Blokkendoos” vergroot, als enige organisatie in de gemeente Haarlemmermeer, de mogelijkheid van kinderen om te spelen in hun eigen leefomgeving door het ruime speelgoed aanbod.

2.3. Primair proces en ondersteunende processen

De speeltheek is op vijf dagdelen per week open. Voor deze uitleenmomenten wordt iedere drie maanden een rooster opgesteld en alle vrijwilligers worden, rekening houdend met hun wensen bij toerbeurt ingedeeld. Gemiddeld één keer per twee weken. De speeltheek streeft naar een optimale bezetting tijdens de openingstijden. Dat komt neer op 2 tot 4 vrijwilligers per uitleenmoment.

De werkzaamheden bestaan uit luisteren naar de ouders en hun kinderen, advies geven bij de speelgoedkeuze, inschrijving van nieuwe leden, controleren van het teruggebrachte speelgoed, het verwerken van het teruggebrachte en geleende speelgoed in de computer en de financiële afhandeling daarvan. Tenslotte het verwerken van tijdelijk afgekeurd speelgoed. Tijdens de uitleen noteren de vrijwilligers belangrijke bevindingen over spelmateriaal en andere belangrijke zaken in het logboek. Ook het verzorgen van de koffiehoeke behoort tot hun taak.

Tijdens de algemene vergaderingen met de vrijwilligers worden dagelijkse zaken en op- en aanmerkingen die tijdens de uitleen zijn genoteerd besproken.

De vrijwilligers wordt gevraagd zich op te geven voor verschillende werkgroepen. Hierover meer bij 2.5. Tevens is er per drie maanden een klusrooster beschikbaar, waarop de vrijwilligers kunnen intekenen om een dagdeel te komen klussen. Er wordt van de vrijwilligers verwacht dat ze minimaal één keer per klusrooster komen.

2.4. Organisatiecultuur

De organisatiecultuur van de speeltheek is te omschrijven als een familiecultuur. Er heerst een vriendelijke werkomgeving. De vrijwilligers en leden zijn verbonden aan de organisatie door loyaliteit en traditie. De betrokkenheid is groot. In de speeltheek wordt grote waarde gehecht aan onderlinge samenhang en moreel.

2.5. Organisatiestructuur

De organisatiestructuur van Speel-o-theek “De Blokkendoos” wordt schematisch weergegeven in het organogram (zie bijlage 1). Het bestuur, te weten: voorzitter, vicevoorzitter, secretaris, penningmeester en drie algemene bestuursleden. Daaronder de vrijwilligers, die actief zijn in diverse werkgroepen. Het kan voorkomen dat vrijwilligers meerdere functies binnen het organogram vervullen. De werkgroepen zijn: speelgoed, administratie, ICT, nevenactiviteiten, public relations, gehandicapten en migranten.

2.6. Kritische succesfactoren

Kritische succesfactoren zijn activiteiten en processen die van essentieel belang zijn voor de mate waarin de speeltheek erin slaagt om haar doelstellingen te realiseren. Voor de speeltheek is de efficiëntie van de organisatie van belang. De speeltheek heeft een uniek concept: goed georganiseerd en relatief goedkoop. Het is van belang dat de service goed is en vrijwilligers weinig tot geen fouten maken tijdens de uitleen. De klantvriendelijkheid van de vrijwilligers is heel belangrijk. Er zijn goede interne communicatielijnen via regelmatig telefoneren, vergaderen, emailverkeer en een WhatsAppgroep. Voor de externe communicatie wordt gebruik gemaakt van telefoon, website, email, digitale nieuwsbrief, Facebook en Twitter. Belangrijke succesfactoren voor de leden zijn dat er goed contact is met de vrijwilligers, er een breed assortiment speelgoed aanwezig is en er aandacht is voor innovatie.

3. Huidige situatie

3.1. Beschrijving aan de hand van relevante kengetallen zoals:

3.1.1. Resultaat (winst/verlies)

Stichting Speel-o-theek “De Blokkendoos” heeft geen winstoogmerk. Op basis van een jaarlijkse begroting krijgt zij subsidie van de gemeente Haarlemmermeer. In 2019 was het resultaat € 168,-.

3.1.2. Omzet

De omzet in 2019 was € 8.076,- bruto, bestaande uit inkomsten uit contributie-inkomsten, inschrijfgeld, uitleenvergoeding, boetes, opbrengst speelgoed-verkoop sponsors en donaties. De uitgaven bestaan onder andere uit huur, aanschaf nieuw speelgoed, kantoorkosten, PR kosten en kosten vrijwilligers.

3.1.3. Eigen vermogen

Het eigen vermogen in 2019 bestaat uit een kleine reserve. Als gesubsidieerde stichting mag de speeltheek geen groot eigen vermogen opbouwen. De speeltheek mag na toestemming van de gemeente wel speciale voorzieningen opnemen om te sparen voor toekomstige uitgaven zoals een jubileum, aanschaf/vernieuwing computers en aanpassingen van de ruimte.

3.1.4. Aantal leden

In december 2019 zijn er 378 gezinnen lid. Een groei van 74 ten opzichte van december 2018 toen er 304 gezinnen lid waren.

4. Analyse huidige situatie

4.1. Interne analyse: sterke en zwakke punten

4.1.1. Organisatie

Het sterke punt van de speeltheek is het hoge niveau waarop de organisatie is ingericht.

Het zwakke punt is de beperkte tijd van vrijwilligers om aan activiteiten deel te nemen.

4.1.2. Vrijwilligers

Het sterke punt op het gebied van vrijwilligers is de diversiteit en saamhorigheid van de groep. In 2019 zijn er 9 verschillende nationaliteiten werkzaam. De vrijwilligers voelen zich geborgen en veilig. De samenwerking is goed. De vrijwilligers delen allemaal dezelfde passie. De leeftijd van de vrijwilligers varieert tussen 33 en 69 jaar.

Het zwakke punt ten aanzien van vrijwilligers is voornamelijk het werven en behouden van de vrijwilligers. Als een nieuwe vrijwilliger zich aanmeldt is er een inwerkperiode van gemiddeld 3 maanden. Als de vrijwilliger na een jaar opzegt, heeft dit van de bestaande groep vrijwilligers veel tijd geëist. De verdeling van de groep vrijwilligers naar leeftijd is in onbalans. Er zijn te weinig jonge vrijwilligers en dit bedreigt de continuïteit alsook ideeënvorming en het invoeren van innovaties.

Het aandeel van anderstalige vrijwilligers in de speeltheek is groot. De groep anderstalige vrijwilligers is voor de contacten onderling erg positief. Het bestuur vindt het belangrijk dat ze zich welkom voelen in de Haarlemmermeer en zich positief in kunnen zetten voor de speeltheek. De taal kan hierbij wel een barrière zijn voor de uitleen, omdat al het speelgoed gecontroleerd moet worden en de beschrijvingen in het Nederlands zijn. De begeleiding hiervan kost andere vrijwilligers veel energie. De speeltheek zal een balans moeten vinden tussen Nederlandstalige en anderstalige vrijwilligers om de uitleen ook in de komende jaren soepel te laten verlopen.

4.1.3. Productie aanbod speelgoed

Ieder jaar wordt er nieuw speelgoed aangeschaft. Deels om oud en afgeschreven speelgoed te vervangen, maar zeker ook om nieuw en trendy speelgoed aan te schaffen. Dit is belangrijk om veilig en gevarieerd speelgoed aan te kunnen blijven bieden. De werkgroep speelgoed zorgt ervoor dat het bestaande assortiment in goede staat blijft. De afweging van het bestuur voor het onderhouden van speelgoed is erop gericht, dat het goed en veilig is.

4.1.4. Bedrijfsmiddelen

ICT - Voor de uitleen van speelgoed maken de vrijwilligers gebruik van twee vaste computers en één laptop. De speeltheek maakt bewust geen gebruik van internet om hacken of crashes te voorkomen. De PC's zijn uitgerust met een speciaal voor speeltheeken ontwikkelde software. Het programma is gebruiksvriendelijk. De ICT-vrijwilliger werkt nauw samen met de programmeur om het zwakke punt met name de traagheid van het systeem, te verbeteren.

Pinapparaat - De speeltheek maakt gebruik van een pinapparaat. Dit levert veel gemak op voor de leden en vrijwilligers. Voor de penningmeester levert het meer werk op.

Speelgoedmappen - Al het speelgoed dat gecodeerd is en kan worden uitgeleend, is terug te vinden in fysieke speelgoedmappen. Deze worden tijdens het klussen bijgewerkt. Voor vrijwilligers en leden is het makkelijk om hierin speelgoed terug te vinden.

Social media - Webadres. De speeltheek is actief op social media. De website wordt door de ICT-vrijwilliger goed onderhouden. Op de website is informatie te vinden over het reilen en zeilen van de speeltheek, zoals de openingstijden, het uitleenreglement, het bestuur en hoe je vrijwilliger kunt worden. Speelgoed dat nieuw in de uitleen komt wordt vermeld. Afwijkende openingstijden zijn er terug te vinden. De sponsors hebben een plekje en er is informatie te vinden over cadeaubonnen en komende evenementen.

Social media - Facebook. De speeltheek is prominent aanwezig op Facebook. Nieuw speelgoed, leuke weetjes tijdens de openingstijden of activiteiten vinden een plekje op de site. Regelmatig worden er evenementen aangemaakt. De bekendheid van de speeltheek wordt hierdoor flink vergroot. Begin 2019 had de site 253 volgers.

Social media - Twitter. De speeltheek heeft een Twitter-account: @SOT_Blokkendoos. Deze wordt gebruikt om bekendheid te krijgen voor de uitleen van speelgoed voor visueel gehandicapten. Het account heeft 73 volgers en volgt zelf 141 twitteraars.

4.1.5. Financiën

De financiën zijn op orde. De inkomsten van de speeltheek door de uitleen en het organiseren van een speelgoedbeurs zijn goed te noemen. Jaarlijks weten we ook enkele bedrijven te werven als sponsor. Per jaar worden er gemiddeld 4000 artikelen uitgeleend.

4.2. Externe analyse kansen en bedreigingen

Voor de externe analyse kijkt de speeltheek naar de ontwikkeling binnen de Haarlemmermeer. Welke gezinnen zijn lid, wie is onze concurrent en hoe is onze situatie wat betreft bereikbaarheid en toegankelijkheid? Zijn er wettelijke veranderingen die het beleid beïnvloeden?

4.2.1. Kansen van de speeltheek

Variëren – De speeltheek vindt het belangrijk dat kinderen veel variëren in speelgoed. Dat de ouders daarbij cruciaal zijn is een sterk punt om leden mee te winnen. Tijd doorbrengen en spelen met je kind zijn redenen voor ouders om lid worden van de speeltheek.

Lokatie – De speeltheek is sinds 2017 gehuisvest in Het Cultuurgebouw, waardoor de mogelijkheden om samen te werken enorm zijn vergroot. Daarnaast is de zichtbaarheid verhoogd. Het economische klimaat is positief aan het veranderen en ouders zijn zich meer bewust van het feit dat ze tijd met hun kinderen moeten doorbrengen. Kwantiteit en kwaliteit zijn hier van belang.

Sociale media – De speeltheek kan meer volgers trekken op sociale media en meer posts plaatsen.

Meer gezinnen – De speeltheek ziet veel kansen om meer gezinnen te ontvangen in de komende vijf jaar door de ontwikkelingen op het gebied van nieuwbouw in het centrum van Hoofddorp.

4.2.2. Bedreigingen van de speeltheek

Afhankelijk - De grootste bedreiging van de speeltheek vormt de afhankelijkheid van gemeentelijke subsidie en/of sponsors. De speeltheek is afhankelijk van de gemeente Haarlemmermeer en haar beleid ten aanzien van stichtingen.

Concurrentie - De kans op een tweede speeltheek in de Haarlemmermeer is heel klein. Hierdoor is concurrentie uit te sluiten. De Meerwinkel, een 2^e hands winkel in Hoofddorp, is een sterke concurrent. Het aangeboden speelgoed is hier goedkoop, waardoor gezinnen minder behoefte hebben aan geleend speelgoed van de speeltheek. Maar de speeltheek is een uniek concept, dus denkt zij dat dit uiteindelijk geen serieuze bedreigingen zijn.

Bereikbaarheid – De speeltheek ziet de plannen van de gemeente om het Raadhuisplein te herstructureren als mogelijke bedreiging. De speeltheek zal dan minder goed bereikbaar worden voor haar leden. Dit kan leiden tot het opzeggen van het lidmaatschap.

Kinderopvang - Doordat kinderen al veel speelgoed aangeboden krijgen bij de verschillende opvangmogelijkheden lijkt de noodzaak voor een speeltheeklidmaatschap minder groot.

5. Beleid en strategie

5.1. Organisatiedoelen

Het belangrijkste doel is en blijft de visie uitdragen. Bestuur en vrijwilligers weten waar de speeltheek voor staat en dragen dit uit. Door houding en gedrag laten zij zien, zowel intern als extern, wat de kernwaarden van de organisatie zijn. De speeltheek heeft verschillende doelstellingen voor de komende vijf jaar om haar leden te voorzien van voldoende keuzemogelijkheid in speelgoed, speelruimte én kennis én aandacht van de vrijwilligers.

Concreet stelt zij zich tot doel:

1. Het behouden van tenminste 250 betalende leden.
2. Het verhogen van het ledenaantal met 50 per jaar. Dat resulteert in 2023 in 500 gezinnen die lid zijn van de speeltheek.
3. Het uitbreiden van de ruimte met een halve extra container in 2021.
4. Het werven van fondsen t.b.v. meerjarige structurele sponsoring vanaf 2019.
5. Het benaderen van fondsen t.b.v. eenmalige financiële steun in 2019 en de jaren erna.
6. Het verhogen van het aantal uitgeleende stukken speelgoed dat uitgeleend wordt tot minimaal 4000 stukken per jaar.
7. Het werven van voldoende vrijwilligers met een passie voor spelen en speelgoed, bij voorkeur ouders met jonge kinderen.

5.2. Strategie

Om ervoor te zorgen dat het aantal leden minimaal gelijk blijft, zal de speeltheek het huidige niveau van het aanbod van en variatie in speelgoed, de openingstijden, de bereikbaarheid, de professionaliteit van de vrijwilligers, de kosten van de uitleen en de innovativiteit van de speeltheek op hoog niveau moeten houden. De strategie om dit te bereiken zal bestaan uit:

1. Het continu werken aan de naamsbekendheid onder alle inwoners van de Haarlemmermeer via de website, Facebook en andere PR activiteiten.
2. Het voortzetten van de samenwerking met de gemeente, Het Cultuurgebouw, het Centrum voor Jeugd en Gezin, Stichting Meerwaarde, Koninklijke Visio, City Marketing Haarlemmermeer, Belangengroep Gehandicapten Haarlemmermeer en sponsors.

3. Het creëren van draagvlak bij het bestuur en vrijwilligers voor de doelen en over hoe die te behalen. Door inspraak betreft het bestuur de vrijwilligers actief bij het kiezen en formuleren van de doelstellingen. Uitbreiding van het aantal leden wil de speeltheek ook bewerkstellingen door meer gezinnen te werven met kinderen die extra aandacht nodig hebben te werven. Ook wil zij meer expatgezinnen als lid verwelkomen. Deze leden kan de speeltheek werven door de samenwerking met Belangengroep Gehandicapten Haarlemmermeer, Koninklijke Visio en de Expats-vereniging.
4. Het samenwerken met de Stichting Leergeld Haarlemmermeer, de Voedselbank en Vluchtelingenwerk Haarlemmermeer betreft alleen uitwisseling. Dit zal wel de naamsbekendheid vergroten, maar niet snel nieuwe leden of vrijwilligers opleveren.
5. Communicatie met de gemeente Haarlemmermeer over het uitbreiden van de ruimte. Dit in verband met de te verwachte groei van het aantal leden, waardoor er meer speelgoed op voorraad moet zijn.
6. Het benaderen van bedrijven binnen de Haarlemmermeer, zoals Meerbusiness, Lions en Rotary, met als doel het verkrijgen van structurele meerjarige sponsoring.
7. Het aanschrijven van fondsen en stichtingen zoals Meerlanden, Schiphol, Rabobank voor eenmalige sponsoring.
8. Het genereren van meer inkomsten door meer leden te winnen. Met deze extra inkomsten kan speelgoed worden aangeschaft. Meer speelgoed betekent wel een gebrek aan ruimte voor opslag en reparatie van speelgoed.
9. Het werven van vrijwilligers gebeurt vaak via bekenden van bestaande vrijwilligers. Daarnaast kan de speeltheek ook via social media meer aan werving doen. Zoals via de website, Facebook en andere PR-activiteiten. Ook door de eerdergenoemde samenwerking met andere organisaties (zie 5.2.2.) kan ze vrijwilligers werven.
10. Het behouden van het lidmaatschap van de Vereniging Speelotheken Nederland (VSN), om zo de deskundigheid te verhogen en ervaringen uit te wisselen met andere speelotheken. De Kennisbank van de VSN is een belangrijke informatiebron.

5.3. Beschrijving gewenste situatie

Om de gewenste situatie te bereiken is het volgende belangrijk:

1. Samenwerken: Het bestuur zal ervoor zorgdragen dat zij niet zelf al het werk hoeft te doen om de doelen te behalen. Door continu actief op zoek te gaan binnen de vrijwilligersgroep naar vrijwilligers die kunnen helpen en die te betrekken bij nieuwe ontwikkelingen en belangrijke besluiten.
2. Netwerken: Het bestuur zal het externe netwerk moeten uitbreiden en de bestaande relaties moeten onderhouden.

3. Veranderen: Het bestuur ziet het nut in van veranderingen. De wereld verandert en de speeltheek zal daar op in moeten spelen. De praktijk en de werkwijze zullen ter discussie moeten staan en getoetst worden aan nieuwe ontwikkelingen binnen en buiten de speeltheek.
4. Luisteren: Het bestuur van Speel-o-theek “De Blokkendoos” zal openstaan voor de visie en ideeën van anderen. Ook vraagt zij gericht om feedback op haar rol en functioneren.
5. Delegeren: Het bestuur richt zich op de kerntaken zoals die binnen de organisatie zijn afgesproken en zorgt ervoor dat de uitvoerende werkzaamheden vooral door anderen wordt opgepakt, in het besef dat steeds meer vrijwilligers in staat zijn om zelfstandig aan de slag te gaan. Waar nodig is er begeleiding en ondersteuning door medevrijwilligers.
6. Besluiten nemen: Het bestuur neemt de besluiten. De besluitvorming is door alle betrokkenen terug te lezen. Het bestuur geeft richting en neemt initiatief. Zo biedt het bestuur het kader waarbinnen de activiteiten van de speeltheek zich afspelen.
7. Beheren financiën: Het bestuur draagt de verantwoordelijkheid voor het beheer van de toegekende subsidie, de inkomsten uit de uitleen en van eventuele donaties. Zo maakt ze de doelstellingen van de speeltheek mogelijk.

6. Projecten en maatregelen

6.1. Project werving en selectie nieuwe vrijwilligers

6.1.1. Vrijwilligers bestuursfunctie

Bij de werving van vrijwilligers voor een bestuursfunctie is het belangrijk dat de speeltheek aan kan geven wat zij te bieden heeft en wat zij zoekt in die vrijwilliger. Hierbij is het belangrijk dat het bestuur zich kan presenteren als organisatie en de kernwaarden kan uitdragen. Wat voor soort bestuur is zij en hoe gaat zij te werk? Wat zijn de belangrijkste bezigheden en uitdagingen? Waarom en waarvoor is een nieuwe bestuurder gewenst (meestal vervanging)? Welke kennis en expertise zijn van belang voor de nieuwe bestuurder? Prettige bijkomstigheid zijn eventuele vaardigheden en competenties die de nieuwe vrijwilliger toevoegt aan het bestuur. Alsmede uitbreiding van het netwerk. De kerntaken zullen vastgelegd worden. Eventueel kan voor een overgangsperiode worden gekozen om de nieuwe bestuurder in te werken. Waar nodig zal ook gekeken worden naar opleiding en training.

De werving kan intern of extern plaatsvinden. Werven binnen de bestaande groep vrijwilligers heeft als groot voordeel dat de kandidaat de organisatie kent en betrokken is. Dit geldt grotendeels ook voor ouders/verzorgers die lid zijn van de speeltheek. Een kandidaat van buitenaf echter kan met een onbevangen en open blik ideeën aandragen.

Bij interne werving zullen de vrijwilligers informeel benaderd worden. Daarna zal de invulling van de vacature besproken worden in de algemene vergadering. Via de digitale nieuwsbrief zullen de leden op de hoogte gesteld worden van de vacature.

Bij externe werving zal een kandidaat niet bekend zijn met de organisatie en de mensen. Daar staat tegenover dat de reikwijdte om op zoek te gaan naar de gewenste expertise en vaardigheden veel breder is. De vacature zal openbaar gemaakt worden via social media en aangemeld worden bij de Vrijwilligerscentrale. Externe werving helpt om vernieuwing in het bestuur te krijgen.

6.1.2. Vrijwilligers algemeen

De speeltheek gaat op zoek naar vrijwilligers die zich langdurig willen verbinden aan de speeltheek. Dit betekent dat ze zich op verscheidene vlakken betrokken moeten voelen.

Het is goed om te weten om welke reden vrijwilligers bij de speeltheek willen komen werken. Dit kunnen vier redenen zijn:

- Vrijwilliger vindt dat ze een bijdrage moeten leveren aan de samenleving.
- Vrijwilliger vindt dat het haar persoonlijke ontwikkeling stimuleert en dat ze waardering krijgt voor haar inzet.
- Vrijwilliger vindt het leuk, omdat er veel verschillende activiteiten zijn en omdat er interactie is met anderen.
- Vrijwilliger vindt het belangrijk dat haar kinderen mee kunnen naar het werk.

Het bestuur zal in kaart brengen wat de motivatie van de huidige groep vrijwilligers is. En tevens in welke verhouding. Dan kan de speeltheek hiermee rekening houden bij werving en begeleiding. In de toekomst zal het bestuur met alle vier de factoren rekening moeten houden.

6.2. Project ruimte en subsidie

Het bestuur vraagt om meer ruimte en subsidie. De onderbouwing voor deze vraag wordt gegeven in het Strategisch beleidsplan en de begroting. Het bestuur zal hierover in gesprek gaan met de gemeente en sponsors.

6.3. Project sponsoring structureel

Via de partners van Meerbusiness heeft de speeltheek een sponsor voor 3 jaar gevonden. In 2021 zal ze op zoek moeten gaan naar een nieuwe sponsor.

6.4. Project eenmalig sponsoring

Een keer per jaar zal de speeltheek een stichting of een fonds aanschrijven voor een eenmalige sponsoring. In 2020 zal dat het Meerlandenfonds zijn om een aanvulling op onze wand te krijgen. We willen hier meer bekendheid genereren met het feestmateriaal. De succesvolle Rabobank Clubactie wordt in 2020 herhaald ten behoeve van speelgoed. In 2021 moeten we een nieuwe 3-jarige sponsor hebben. Het Specsavers fonds bestaat niet meer.

6.5. Project naamsbekendheid

De speeltheek zal haar naamsbekendheid vergroten door:

1. Het wekelijks plaatsen van een post op Facebook en Twitter door de ICT-er.
2. Het bezoeken van de CJG netwerklunches. Zo kunnen we als speeltheek een adviserende rol vervullen voor diverse doelgroepen. Door het geven van voorlichting aan ouders/verzorgers en zorgmedewerkers laat de speeltheek hen zien en beleven dat speelgoed een goed middel is om zowel kinderen als volwassenen samen te laten spelen en te laten samenwerken. In 2023 zal de speeltheek een aanvraag doen om een presentatie te geven tijdens een netwerklunch.
3. Voor onze doelgroep visueel gehandicapten zal via Twitter regelmatig getweet, dan wel geretweet worden. De Belangengroep Gehandicapten Haarlemmermeer zal door de speeltheek frequent benaderd worden om samen te werken. Er zal gekeken worden naar uitwisseling van informatie via nieuwsbrieven en Facebook.

6.6. Actieplan

Doel	2018	2019	2020	2021	2022	cum. 5 Jaar
verhogen ledenaantal met 50 per jaar	300*	350*	400	450	500	500
mogelijkheid tot huur extra m ² d.m.v. container		1*	0,5			1,5
in kaart brengen van motivatoren bij huidige vrijwilligers (bestuur en algemene vrijwilligers)	Q3**	Q3 **	Q3	Q3	Q3	
werven nieuwe vrijwilligers	25*	27*	30	32	35	35
organiseren workshop voor alle vrijwilligers	Q2 mei*	Q2 -	Door Corona niet doorgedaan**	Q2	Q2	
verhogen saamhorigheid groep vrijwilligers	Q3 juli de Kaag*	Q3 Diner bij sponsor	Door Corona niet doorgedaan**	Q3 wandeling	Q3 wandeling	
contacten leggen t.b.v. 3 tot 5 jaar sponsoring	Q2 maart*		Nieuwe sponsor zoeken		Nieuw sponsor zoeken	
benaderen jaarlijks fondsen t.b.v. eenmalige sponsoring	Meerlanden* Rabobank*	Meerlanden Rabobank	Meerlanden Rabobank			
wekelijks posten van berichten op Facebook	48*	40*	40	40	40	
2 wekelijks posten van berichten op Twitter	24 -	Niet haalbaar	-	-	-	
het geven van voorlichting tijdens een CJG netwerklunch		1x*			1x	
verhogen aantal artikelen speelgoed per jaar	4000*	4500	5000	5500	6000	6000
aantrekkelijke uitleen mogelijkheden voor bedrijven uitleen – grote stuks speelgoed	aanschaf groot speelgoed*		vervanging aantal stuks groot speelgoed			
Innovatief	pin introduceren onder leden*		mogelijkheden internet onderzoeken			

* doel behaald

** doel uitgesteld

- niet behaald

7. Begroting in euro's

Doel	2018	2019	2020	2021	2022	5 Jaar
budget speelgoed	3000	3500	4000	4500	5000	5000
huur ruimte per maand (stijging i.v.m. extra m ² bijv. container)	1200	1200	1200	2000	2000	2000
vrijwilligerskosten (bij stijging vrijwilligers)	700	750	1000	1200	1200	1200
opleiding vrijwilligers	400	400	400	400	400	400
Public Relations	100	400	400	400	400	400
Innovatie	516			n.t.b.		

Bijlage 1: Organogram 2020

