

DUTCH BLACKBALL ASSOCIATION

LOKALENBELEID

2017-2021



Inhoudsopgave

Algemeen.....	3
Geschiedenis	3
Huidige tijdsbeeld.....	3
Wat zijn toplokalen?.....	4
Waarom toplokalen?.....	4
Visie en missie	5
Strategie	5
Verschillende typen lokalen	6
1) Promo-toplokalen	6
2) Toplokalen.....	6
3) Uitwijklokalen.....	7
4) Maatschappelijke lokalen.....	7
5) Evenementen lokalen.....	8
6) Kleine lokalen	8
7) Promo locaties.....	9
Procedures en certificaten	9
Doelen	11
Procedures.....	11
1) Korte termijn doelen	11
2) Lange termijn doelen.....	11
Promotie.....	12
1) Korte termijn doelen	12
2) Lange termijn doelen.....	12
Communicatie	13
1) Korte termijn doelen	13
2) Lange termijn doelen.....	13
Maatschappelijk	13
1) Korte termijn doelen	13
2) Lange termijn doelen.....	13
Tot slot.....	14

Algemeen

Bij de Dutch Blackball Association (DBA) zullen in de toekomst steeds meer lokalen aangesloten zijn die gebruik maken van een Blackball pool tafel (7-foot) en zodoende kunnen genieten van de activiteiten die de DBA aanbiedt. In dit beleidsplan voor lokalen, betreffende de komende 4 jaar (2017 t/m 2021), zullen de verschillende typen lokalen aan bod komen. Tevens wordt duidelijk gemaakt hoe de DBA zijn activiteiten gaat aanbieden en welke doelen de DBA hiermee tracht te bereiken.

Geschiedenis

Sinds 1979 wordt er in Nederland op een 6ft pooltafel een onofficiële Blackball variant gespeeld. Voornamelijk in Zuid-Limburg is dit uitgegroeid tot een ware café sport. Waar de allereerste spelers het hoofdzakelijk recreatief speelden is er sindsdien erg veel veranderd.

Er verschenen steeds vaker spelers en in steeds grotere aantallen die talent- en passievol waren en er veel tijd en energie instaken om de top te bereiken. Spelers die het spel en het kijkgenot naar een aanzienlijk hoger niveau wisten te tillen.

Dat destijds 2500 spelers in een gebied nog kleiner als Amsterdam op de 6-foot tafel speelden zegt genoeg over het plezier en zelfvoldoening waar het originele Blackball, welke door de DBA aangeboden wordt, voor kan zorgen. Op iedere hoek was wel een café te vinden die zijn zakelijke voordelen zag om een kleine tafel te plaatsen en zich verzekerde van een vast klantenbestand. Dit was de grote kracht, er werd over gesproken en de afmetingen van een 6ft tafel waren perfect voor kleine lokalen. Vrijwel ieder lokaal die er van hoorde wilde een deel van de markt. Het was een groot domino effect met een verslavend virus genaamd poolbiljarten. Wat niet goed ging, ondanks dat enorm veel mensen met plezier poolbiljart speelden, was dat de organisatie niet meegroeide. Zowel kwalitatief als kwantitatief bleek stilstand een aantoonbare achteruitgang te zijn en raakte het bestuurlijke niveau duidelijk achterop bij het almaar stijgende niveau van de toenmalige en vooral huidige topspelers. Deze topspelers speelden en spelen ondergewaardeerde toernooien waar hun niveau, kennis, ervaring en emotie niet tot recht komen.

Huidige tijdsbeeld

Het bestuur van de DBA wist al bij de oprichting van de DBA in 2016 van deze problematieken af. De DBA heeft als hoofdtaak om het officiële Blackball op een 7-foot poolbiljart (welke sinds 117 jaar wereldwijd wordt gespeeld) in heel Nederland te promoten en als recreatieve én prestatieve sport voor diverse doelgroepen aan te bieden. Lokaalhouders gaan in het promotie-proces met de huidige economische problematiek niet zomaar een 7-foot biljarttafel aanschaffen als er nog geen aanbod van activiteiten is. De DBA moest dit aanbod creëren om de gewenste spreiding van Blackball te realiseren. De DBA wilde dat het aanbod kwaliteit en vertrouwen uitstraalde om Blackball zo goed als mogelijk te promoten in de samenleving en zag ook nadelen in het bestaande aanbod:

- promotie en werving: zonder jeugd is er geen toekomst.
- economische omstandigheden die er in het verleden toe geleid hebben dat cafés moesten sluiten en de spreiding (van poolbiljart) en de werving (van nieuwe spelers) heeft tegen gehouden.
- de individualisering heeft vat gekregen op het verenigingsleven en dus een verminderde binding en bereidheid.
- het is vooral bekend als een café sport en dat verkleint ons potentieel. De DBA wilt groeien en daarom is het noodzakelijk het verzorgingsgebied te vergroten door activiteiten aan te bieden voor diverse doelgroepen.

De DBA heeft bij haar oprichting besloten om een lokaal te kiezen die onder toezicht van de DBA zou staan en om daar alle activiteiten te organiseren. Uitsluitend op deze wijze zou kwaliteit, een snelle communicatie, een cultuurverandering en lokale promotie verzekerd zijn. De DBA schonk zichzelf de mogelijkheid om intensief te observeren en monitoren. Na 1 jaar in een lokaal die ruim genoeg was voor minimaal 4 tafels met arena mogelijkheden en waar de DBA zijn evenementen onder eigen toezicht heeft morgen organiseren bleek het een waar succes te zijn geworden. Verwachtingen die ruimschoots overtroffen werden dankzij de standaard en cultuur die de DBA wist neer te zetten. Vanuit die visie is het toplokalen-idee ontstaan, welke volgens DBA de beste manier is om Blackball te promoten, aan te bieden en te handhaven.

De cafés maken vanaf seizoen 2017/2018 weer onderdeel uit van activiteiten die de DBA aanbiedt, omdat deze ondernemers gewoonweg geschiedenis zijn in de poolbiljart historie en blijft het de grote kracht van een 7-foot tafel om in een klein lokaal zijn dienst voor meerdere doeleinden te bewijzen. Daarmee zal het ook de groei van Blackball een plezier doen. De DBA is daar blij om, maar is ook blij dat we een andere weg inslaan waar op dit moment alléén een cafésport gaat uitgroeien tot een ware volkssport.

Wat zijn toplokalen?

Lokalen die minimaal 4 Blackball tafels structureel kunnen plaatsen en hoofdzakelijk gebruikt worden voor 2 hoofdoelen, namelijk promotie/ontwikkeling van Blackball en het aanbieden van hoofdactiviteiten georganiseerd door de DBA. Toplokalen zijn bij uitstek de uitvoerende factor van het DBA beleid. We kunnen wel spreken van DBA bakens verdeeld over Nederland wat zichtbaar zijn en waar iedereen terecht kan voor Blackball. Waar de DBA altijd een uitstekende kwaliteit van haar activiteiten kan verzekeren, waar beleid transparant en universeel uitgevoerd worden. Lokalen die kunnen voldoen aan de DBA cultuur en deze te observeren en bewaken. Deze lokalen zullen erkend worden door de DBA middels een procedure voor een bepaalde periode en staan altijd in rechtstreekse communicatie met de DBA.

Waarom toplokalen?

De DBA en Blackball zijn nieuw in Nederland en hebben daardoor de kans om een stevige fundering te leggen. Om zoveel mogelijk mensen kennis te laten maken met Blackball is het voor de DBA een missie om iedereen laagdrempelig, leuk, sportief en ongeforceerd kennis te laten maken met Blackball. Mensen die Blackball ervaren zullen de voordelen kunnen voelen.

In dit kader is een groot lokaal waar tenminste 4 Blackball tafels geplaatst worden en elke dag gratis beschikbaar worden gesteld bij uitstek een laagdrempelige manier om mensen in de buurt kennis te laten maken met Blackball. Het lokaal is normaliter bekend in de buurt, waardoor mensen een extra activiteit en/of dagbesteding kunnen uitvoeren zonder dat ze daar al teveel moeite voor hoeven te doen.

Doordat de DBA activiteiten competitief aanbiedt op ieder niveau zowel individueel als in teamverband is Blackball ook een sport waar toekomstige leden uit kunnen voortvloeien. De DBA wilt Blackball actief naar de mensen gaan brengen om ze te laten ervaren dat samen Blackballen plezier en een persoonlijkheidsontwikkeling teweeg brengt.

Voor een toplokaal zijn er, gelijk aan de DBA, veel voordelen te behalen: de DBA wilt graag zijn maatschappelijke, promotionele en potentiële doelen behalen, de toplokalen willen meer mensen kennis laten maken met hun lokaal en zodoende hun omzet (aanzienlijk) vergroten. Een toplokaal behoort toegankelijker te zijn voor bijvoorbeeld jeugd.

Nog een aantal en belangrijke praktische redenen om het bestaansrecht van toplokalen uit te leggen:

- De DBA is zich bewust van het belang om een goede communicatieve organisatie te zijn. Dit is in elk aspect van levensbelang. Om communicatie te laten werken zijn korte duidelijke lijnen nodig en een goede takenverdeling in een hiërarchie die zichtbaar is.
- De geografische ligging en de communicatie tussen toplokalen en DBA gaat ervoor zorgen dat beleid van de DBA universeel uitgevoerd wordt in deze toplokalen, maar ook rechtstreeks teruggekoppeld wordt zodat de DBA altijd kan monitoren.
- De DBA gaat bij een explosieve groei in de toekomst geen zicht meer hebben op alle lokalen waardoor de communicatie zoals hierboven beschreven van levensbelang is. Daarom zal de DBA te allen tijde behoorlijke kwaliteitseisen stellen aan haar toplokalen, zodat het DBA beleid en de gewenste cultuur voortvloeit naar de omringende lokalen. Op deze manier zal de DBA voor al haar aangesloten leden, lokalen en partners op een kwalitatief hoogwaardige wijze Blackball kunnen aanbieden en de potentie van de Blackball sport volledig kunnen benutten.

Visie en missie

Dat Blackball onderdeel is van de maatschappij en ieder lokaal in Nederland zijn voordelen kan behalen in het hebben van een Blackball 7-foot tafel:

- Aanbod hebben. Is er geen aanbod, dan creëren we aanbod.
- Vertrouwen en zekerheid bieden, activiteiten kunnen continueren zonder kwaliteitsverlies.
- Strategische geografische groei.
- Speelgebied vergroten door Blackball actief aan te bieden voor diverse maatschappelijke doelgroepen.

De DBA zal in heel Nederland over een “aantal x leden” (wegingsfactor) gecertificeerde toplokalen hebben die fungeren als bakens, funderingen en vuurtorens:

- Mutatie met de DBA, toplokaalhouders onderdeel laten zijn van de organisatie, DBA beleid, visie en strategie.
- Ontwikkeling van procedures en certificeringen blijven continueren.
- De maatschappij en haar organisaties actief benaderen rondom zichtbare (promo) toplokalen en laagdrempelig, familiair en niet gedwongen Blackball aanbieden.

Blackball evenementenlokalen (stadionsfeer) creëren om de DBA activiteiten een maximale rendement te laten afleveren:

- De maatschappij en haar organisaties laten ervaren dat Blackball een meerwaarde is en zorgen dat ze Blackball accepteren.
- Evenementen steeds breder organiseren zonder kwaliteit te verliezen. Een steeds uitgebreider activiteitenpakket aanbieden voor diverse doelgroepen.
- Samen werken met maatschappelijke partners.

Strategie

In de strategie over de werving van lokalen binnen Nederland begint alles bij de organisatie. De DBA organiseert activiteiten waar leden uit voortvloeien en diezelfde leden zorgen ervoor dat hun lokalen een tafel aanschaffen. Dit is een vrij simpel hoofddoel, visie en strategie om te begrijpen of op te schrijven, de werkelijkheid is dat leden niet vanzelf komen. De DBA heeft een aantal belangrijke missies om leden te bereiken, werven en te behouden. Blackball is een indoor sport, daarom is het vanzelfsprekend dat lokalen een enorme rol spelen in de ontwikkeling van Blackball.

Om leden te bereiken gaat de DBA promotoplokalen ontwikkelen die geografisch en strategisch geplaatst worden. Hierdoor zullen potentiële leden en lokalen aansluiting hebben op het aanbod van de DBA. De DBA creëert een divers Blackball aanbod en gaat mensen actief benaderen met promotafels. Zoveel mogelijk mensen op een laagdrempelige manier in aanraking laten komen met Blackball is het doel. Activiteiten zoals trainingen, competitie en toernooien waar plezier, waardering en erkenning een hoofdrol spelen zorgen voor werving en behoud.

Zoals al vaker gezegd zijn het juist de kleinere lokalen, die zowel een zakelijk als maatschappelijk voordeel kunnen behalen in het aanschaffen van een Blackball 7-foot tafel. Voor de DBA is dit een win-win situatie en zelfs een van haar visies. Als de kleinere lokalen Blackball 7-foot tafels gaan bemachtigen is zowel de verspreiding als geografische aansluiting een feit. Echter zullen deze kleinere lokalen geen tafel aanschaffen en dus geen win situatie hebben als er geen leden zijn. Deze lokalen zullen bij een zichtbare lokale groei van het aantal leden ook actief benaderd worden.

Een promotafel gaat maandelijks een bezoek af leggen bij een van de kleinere lokalen. Dit om potentiële leden en ondernemers te laten proeven van de vele voordelen en plezier dat Blackball te bieden heeft.

De DBA ziet in Blackball en zijn vele voordelen ook maatschappelijk gezien dat er veel te behalen valt. Een samenwerking met lokale, provinciale en nationale maatschappelijke organisaties valt onder het takenpakket van de DBA. Juist met deze partners kun je reuzensprong nemen in de waardering en erkenning van Blackball. Hierdoor kunnen de DBA en Blackball zich sneller kunnen ontwikkelen.

Verschillende typen lokalen

1) Promo-toplokalen

De toplokalen die jaarlijks van materiaal en evenementen worden voorzien door de DBA en hiervoor aangesteld worden ter promotie. De verdeling binnen Nederland moet geografisch haalbaar zijn zodat er altijd aansluiting is op nationaal aanbod. Middels deze toplokalen creëert de DBA altijd lokaal aanbod en kan het haar beleid zo dicht mogelijk bij de potentieel nieuwe spelers krijgen.

Mensen en toekomstige leden laagdrempelig in hun vertrouwde buurt kennis laten maken Blackball, het aanbieden van hoogstaande evenementen in deze lokalen met goed kwalitatief meervoudige tafels/materiaal, opvang van teams in promotionele fase en spelers/lokalen/organisaties eenvoudig gebruik laten maken van onze services als organisatie.

2) Toplokalen

Toplokalen die alles eraan doen om de kwaliteit van de DBA voor onbepaalde tijd te waarborgen. De DBA ziet in de voordelen van deze toplokalen erg veel potentie voor een stevige fundering voor Blackball in Nederland. Deze toplokalen zijn altijd rechtstreeks in communicatie en in het zicht van de DBA, zorgen voor een solide basis, een kwalitatief aanbod van activiteiten, eerste lijns begeleiding, opvang van (nieuwe) leden en promotie.

Toplokalen (promo) gaan gastheer worden van vele evenementen, maar vooral ook het visitekaartje van de DBA zijn. Des te meer redenen om deze ondernemers te betrekken bij de visie en missies van de DBA. De DBA gaat jaarlijks procedures opstellen voor toplokalen waar zij aan moeten voldoen om zich een vertegenwoordiger van de DBA en haar evenementen te mogen noemen. De ondernemer wordt gecertificeerd en de DBA beschermt haar beleid daarmee.

Wat doet de DBA voor deze toplokalen:

- De DBA gaat een wekelijkse (beker) competitie organiseren. Alle teams die geen lokaal hebben kunnen terecht bij een Toplokaal.
- De DBA gaat bij voorkeur evenementen organiseren in toplokalen en evenementen lokalen. Denk hierbij aan rankings, masters, Nederlandse kampioenschappen, selectietrainingen, beslissingswedstrijden, play offs en prijsuitreikingen.
- De DBA gaat in de nabijheid van toplokalen promoten, waardoor potentiële spelers naar het toplokaal trekken.
- De toplokalen worden gecertificeerd vertegenwoordigers van de DBA. Daarom worden toplokalen nauwer betrokken bij de beleidsgang. De DBA staat altijd in communicatie en tot beschikking van deze toplokalen.

Aan welke voorwaarde moeten toplokalen voldoen:

- Een jaarlijkse procedure die uitgeschreven wordt door de DBA.

3) Uitwijklokalen

Uitwijklokalen zullen altijd een noodscenario zijn als activiteiten door lokaalgebonden omstandigheden niet meer plaats kunnen vinden in het toplokaal. Een van de belangrijkste missies van de DBA om haar leden te stimuleren, werven en behouden is dat activiteiten en de kwaliteit daarvan te alle tijden gecontinueerd wordt. De DBA staat in dienst van haar leden en de partners die op hun beurt de DBA met materialen of geldelijke middelen ondersteuning bieden. Uitwijklokalen gaan zorg dragen, als toplokalen de procedure niet meer na kunnen komen, dat de DBA een vluchtplan heeft zodat partners, leden en de DBA overleven en gezond blijven.

De uitwijklokalen moeten te allen tijde beschikken over genoeg ruimte om de activiteiten van de DBA te herbergen op ieder gewenst moment. Zolang de DBA hier geen gebruik van maakt, hoeft de ondernemer nergens rekening mee te houden in zijn/ haar planning. Dit uitwijklokaal kan zich gewoon weer inschrijven voor de jaarlijkse procedure. Maakt de DBA van deze optie gebruik, dan zal het uitwijklokaal, mits deze voldoet aan de procedure, automatisch een toplokaal zijn in het aansluitende seizoen.

4) Maatschappelijke lokalen

De DBA ziet met het aanbieden van Blackball een win-win situatie in samenwerking met diverse gemeenten/provincies en andere (overheids/maatschappelijke) organisaties. De DBA ziet enorm veel voordelen voor de steeds meer gehardere en geïndividualiseerde maatschappij waar je zelfstandig/kundig hoort te zijn en altijd verantwoordelijk bent voor je eigen daden. Ondanks de voordelen en herstel van maatschappelijke evenwicht dat Blackball te bieden heeft, is het een relatief onbekend begrip in de maatschappij. De DBA ziet een grote uitdaging om deze voordelen te openbaren en de maatschappij Blackball te laten ervaren, om maatschappelijke ondersteuning te zoeken en samen deze maatschappelijke Blackball missie te voltooien. Blackball biedt als het op een goede manier aangeboden wordt vele voordelen voor de maatschappij en het individu. De DBA weet dit en kan met de samenwerking van maatschappelijke- en overheidsorganisaties een sprong maken in de erkenning en acceptatie van Blackball in de maatschappij.

Deze lokalen kunnen enorm verschillen in formaat. Maatschappelijke instellingen die een tafel willen gebruiken voor jongerenhonden of een bejaardensoos en gemeentes die hun Multi Functionele Centra inzetten om haar maatschappelijke doelen te bereiken. De DBA gaat dan ook samen met deze organisaties op zoek naar het juiste aanbod.

Wat doet de DBA voor deze maatschappelijke (top)lokalen:

- Samen werken met maatschappelijk overheidsinstanties om aanbod op maat te maken
- Het huidige aanbod van elders indien mogelijk aanbieden

Aan welke voorwaarden moeten maatschappelijke (top) lokalen voldoen:

- Samen werken met maatschappelijke- en overheidsorganisaties om de juiste procedure te kunnen stellen bij aanbod op maat.

5) Evenementen lokalen

Lokalen die eenmalig kunnen voorzien in een eenmalige activiteit die de DBA organiseert. Ieder evenement zal een eigen identiteit hebben die thuishoort in een unieke omgeving waar Blackball en de side events het best tot zijn recht komen. De DBA is overtuigd dat een ruim aanbod van activiteiten op haar evenementen de manier is om Blackball te promoten en ook de niet-Blackballer onderdeel te laten zijn van de DBA familie. Evenementen-lokallen zijn meestal lokalen die de lokale, regionale, provinciale en/of nationale uitstraling hebben om Blackball te promoten zoals de DBA wenst.

De evenementenlokallen worden gebruikt voor specifieke uitzonderlijke evenementen die normaliter in het teken van promotie staan. Evenementen waar uitzonderlijk veel mensen op af komen en een bepaalde uitstraling vereisen. Het is dan ook vanzelfsprekend dat deze lokalen, in het kader van promotionele spreiding, niet dezelfde zijn en uitgekozen worden voor de meerwaarde die deze lokalen aan het Blackball event te bieden heeft.

Wat doet de DBA voor deze evenementen lokalen:

- Het Blackball event wordt volledig verzorgd door de DBA.
- Het Blackball event wordt gepromoot door de DBA.

Welke voorwaarden moeten evenementen lokalen aan voldoen:

- Een procedure die per event wordt uitgeschreven worden door de DBA.

6) Kleine lokalen

In Nederland gaan Blackball en de DBA garant staan voor aanbod waar ieder lokaal gebruik van kan maken om hun eigen doelen te verwezenlijken. Een Blackball pooltafel (7-foot) is de ideale afmeting om een klein café, kantine, jongerenhok en huiskamer van een activiteit te voorzien, samen plezier maken of eventueel gebruik willen maken van een of meerdere voordelen die Blackball te bieden heeft. De tafel kan uiteindelijk opgeborgen worden als eettafel, buffettafel of onder een podium geschoven worden. In het bezit zijn van een Blackball pooltafel staat garant voor het behalen van uw zakelijke doelen. De DBA zal altijd trachten aanbod te hebben voor de vele verschillende lokalen of open staan om aanbod te creëren. In het kader van promotie, werving en behoud ziet de DBA een grote uitdaging in de verantwoordelijkheid om deze lokalen gestimuleerd en gemotiveerd te houden.

Voor de ondernemers word het steeds moeilijker in de Nederlandse samenleving om overeind te blijven. Blackball kan dan een aantrekkelijke zakelijke investering zijn. De DBA gaat daarom deze ondernemers niet belasten met een uitgebreid eisenpakket en dito regels. Wel moet kwaliteit universeel zijn en de DBA cultuur moet nageleefd en beschermd worden.

Wat doet de DBA voor deze kleine lokalen:

- De DBA gaat een wekelijkse (beker)competitie organiseren.
- De DBA gaat haar activiteiten continueren in een representatieve kwaliteit, waardoor potentiële leden door deze kleine lokalen worden aangezogen.
- Administratieve ondersteuning in promotionele zin bieden bij bijvoorbeeld lokaaltoernooien.

Welke voorwaarden moeten kleine lokalen aan voldoen:

- Een jaarlijkse tafelkeuring.
- Materialen en lokalen reglement naleven.

7) Promo locaties

Mensen actief benaderen rondom een van de DBA toplokalen is een basis taak. Blackball promoten door mensen op te zoeken in hun eigen comfortzone. Een tafel voor gedurende een vooraf vastgestelde periode in een lokaal neerzetten waar zowel de bezoekers als de ondernemer kunnen proeven van de vele voordelen die Blackball te bieden heeft. Braderieën en open dagen waar we bezoekers onder het genot van een hapje en drankje Blackball kunnen vertegenwoordigen. De DBA weet het zeker, mensen een keu geven en ze 5 minuten Blackball laten ervaren wekt een nieuwsgierigheid op die naar meer vraagt.

Wat doet de DBA voor de promolocaties:

- de DBA zet zijn Nederlandse selectiespelers en promo-vertegenwoordigers in om promolocaties te bezoeken.
- de DBA organiseert activiteiten op promolocaties.
- de DBA voorziet promolocaties van het benodigde materieel.

Aan welke voorwaarden moeten promolocaties voldoen:

- een procedure die per promolocatie door de DBA beschreven wordt.

Procedures en certificaten

Het is een grote uitdaging voor de DBA om haar beleid en kwaliteit daarvan te waarborgen. Juist nu in het prille begin is het van groot belang om een goede basis neer te zetten. Voor velen zal dat vanwege het (volledig) ontbreken van een toekomstvisie bij traditionele bonden wennen zijn maar, met het oog op de toekomst ziet de DBA vele voordelen in haar beleid.

De DBA gaat jaarlijks procedures uitschrijven waar de voorwaarden voor zowel de DBA als het toplokaal worden gesteld. Voor de (promo) toplokalen zal dit voor een bepaalde tijd zijn. De DBA tracht elk jaar een ander gebied te bestrijken met haar materiaal in het geval van promo-toplokalen. Voor de toplokalen heeft het vooral te maken met kwaliteitsbewaking en upgrades. In de procedure komen voorwaarden te staan zoals, wegingsfactoren, baten en lasten, toegankelijkheid, DBA leefregels, materiaaleisen, aansprakelijkheid en DBA activiteiten wat uiteindelijk resulteert in een gezamenlijke overeenkomst.

Op het einde van elk jaar zullen procedures vrijgegeven worden door de DBA. Lokalen hebben dan de mogelijkheid om tot 1 maart in te schrijven voor een promo-toplokaal. Na de inschrijving volgt de controle van de uitgeschreven procedure en zal de DBA overgaan tot een voorselectie van een of meerdere toplokalen, afhankelijk van de wegingsfactor die ieder jaar in de procedure zal vermelden hoeveel promotoplokalen gecertificeerd worden door de DBA. De wegingsfactor is een formule gebaseerd op aantal leden x percentage ranking deelnemers en reikwijdte/verzorgingsgebied. De DBA kiest (indien opties beschikbaar zijn) of zoekt (bij geen beschikbare optie) altijd een uitwijklokaal

die voldoet aan de procedure om de kwaliteit en continuering van de DBA te handhaven als een promotoplokaal of gecertificeerd toplokaal de overeenkomst verbreekt. Het is ook van belang dat het uitwijklokaal in een overbrugbare afstand is van een toplokaal die acuut vervangen moet worden.

In de procedure zullen alle voorwaarden staan voor zowel de DBA als het Toplokaal. De kans dat meerdere lokalen zich melden zal ieder jaar toenemen. Daarom zal de DBA ook overwegingen meenemen, zoals uitstraling, werving van specifieke doelgroepen, haalbaarheid beleidsdoelen, logistieke speelbaarheid en materiële wederkerigheid.

Als de DBA en het geselecteerde toplokaal overeenstemming bereiken, dan zal een overeenkomst voor een vooraf bepaalde vaste termijn van 1 jaar samengesteld worden. Na akkoord en handtekeningen van beide partijen zal het toplokaal een certificaat betreffende de goedkeuring van desbetreffend seizoen overhandigd krijgen. Met deze bekrachtiging zal het nieuwe toplokaal zowel onderdeel worden van de toekomst alsmede ook een zeer belangrijk onderdeel zijn van het toekomstige geschiedenis van de DBA.

Voor maatschappelijke (zakelijke) lokalen zal het proces vooral afhankelijk zijn van deze organisaties. Wat wel van uiterst belang is voor de DBA, is dat Blackball en de gevormde fysieke cultuur in de procedure beschermd blijft. Uiteindelijk zal er ook een overeenkomst voor een bepaalde tijd ontwikkeld worden. Na akkoord en handtekeningen van beide partijen zal het maatschappelijk (zakelijk) lokaal sowieso een goedkeuringscertificaat van het desbetreffend seizoen of seizoenen overhandigd krijgen, hiermee zal een maatschappelijk lokaal zowel onderdeel worden van de toekomst alsmede ook een zeer belangrijk onderdeel zijn van het toekomstige geschiedenis van de DBA.

Voor een evenementenlokaal zal de procedure hoofdzakelijk gericht zijn op de DBA activiteit. Bijvoorbeeld het kunnen voldoen aan een draaiboek, verwachte opkomst, uitstraling, baten, kosten en aansprakelijkheid. Na het voldoen hiervan word een overeenkomst voor desbetreffende activiteit ontwikkeld. Na akkoord en handtekeningen van beide partijen zal het evenementlokaal een certificaat betreffende de goedkeuring van desbetreffende activiteit (en) overhandigd krijgen, hiermee zal ook dit lokaal zowel onderdeel worden van de toekomst alsmede ook een zeer belangrijk onderdeel zijn van het toekomstige geschiedenis van de DBA.

Bij promolocaties hangt alles af van waar en welke activiteiten uitgevoerd worden en welke tijdsduur daarop van toepassing is. Als het lokalen betreft zal er een overeenkomst getekend moeten worden waar de duur, beschikbaarheid, aansprakelijkheid en promoactiviteit omschreven word. Promolocaties die uitsluitend een dagfunctie hebben, zijn bijvoorbeeld braderieën, open dagen en feesten en zullen uitsluitend in het teken staan van de promotie van Blackball. Daarom zal hier geen procedures voor zijn. Een kalender, een draaiboek en ruim aanbod van plezierige activiteiten is een verantwoordelijkheid van de DBA.

Doelen

Procedures

De procedures gaan jaarlijks uitgereikt worden en daarom een levenslang terugkerend proces.

1) Korte termijn doelen

- Een procedure, overeenkomst en certificaat voor een promo-toplokaal voor seizoen 2017/2018 zal ontwikkeld worden.
De DBA heeft in seizoen 2016/2017 een pilot gedraaid met een promo-toplokaal zonder procedure. Met de verzamelde ervaring en kennis moet een procedure ontwikkeld worden om de kwaliteit, promotie en het beleid van de DBA te beschermen. Het promo-toplokaal van seizoen 2016/2017 zal, mits zij kan voldoen aan de procedure, een overeenkomst ondertekenen voor seizoen 2017/2018. Hiervoor ontvangen ze het certificaat betreffende de goedkeuring.
- Een procedure, overeenkomst en certificaat voor seizoen 2018/2019 ontwikkelen voor een promo-toplokaal. Eind 2017 wilt de DBA de procedure vrijgeven voor seizoen 2018/2019. Lokalen kunnen zich dan tot 1 maart 2018 inschrijven. De DBA gaat ook actief op zoek naar promo-toplokalen die de DBA in staat stellen om haar beleidsdoelen na te streven. De DBA gaat in mei 2018 een promo-toplokaal benoemen.
- Een procedure samenstellen voor het IPA World Series event op 19, 20 en 21 januari 2018 en deze zo snel als mogelijk vrij geven. In januari komt de IPA met 4 topspelers naar Nederland. Deze topspelers spelen de halve finale en finale van een event waar in het Verenigd Koninkrijk al voorrondes voor georganiseerd zijn. Verder blijft de organisatie en deze topspelers het gehele weekend beschikbaar voor promotionele doeleinden die direct gerelateerd zijn aan Blackball. Voor de DBA is dit een kans om te laten zien dat we een goede organisator en gastheer zijn. De DBA gaat een procedure samenstellen om het meest geschikte lokaal voor dit event te vinden, waar het DBA-beleid en uitstraling het uitgangspunt zijn.
- Er zal een promo-procedure ontwikkeld worden voor lokalen die gebruik maken van een promotafel.
- Voor seizoen 2017/2018 zal een uitwijklokaal zoeken die kan voldoen aan de procedure in geval van ontbinding van de overeenkomst met het huidige promotoplokaal.

2) Lange termijn doelen

- Procedure toelaten voor gecertificeerde toplokalen. Als de groei, het aanbod en de wegingsfactor het toelaten dat er twee promo-toplokalen gecertificeerd kunnen worden dan zal de DBA tevens de procedure voor gecertificeerde toplokalen openen. De DBA zal dan groot genoeg zijn om eventueel een promotoplokaal van meer dan 4 tafels te voorzien en haar activiteiten te kunnen bewaken met 2 verschillende toplokalen.

Promotie

In het kader van promotie mensen actief benaderen en laten ervaren hoe leuk en waardevol Blackball kan zijn. Leden, lokalen en aangesloten partners waarderen en de erkenning geven. Kwaliteit bewaken zodat het geen stilstand, achteruitgang en belemmering vormt. Allemaal ingrediënten om Blackball op de beste manier te promoten.

1) Korte termijn doelen

- Een promoteteam van Blackball-vertegenwoordigers samenstellen. De DBA heeft middels een enquête gevraagd naar beschikbare vrijwilligers waar een aantal DBA Members positief op gereageerd hebben. De DBA wilt nog voor 2018 een promoteteam samenstellen van maximaal 5 members. Het promoteteam gaat dan met de juiste middelen ervoor zorgen dat er een "Blackball promo tour" wordt afgelegd rondom het verzorgingsgebied van de DBA.
- Een Blackball presentatie maken. Om Blackball te vertegenwoordigen is het altijd handig om een plan te hebben. We kunnen in deze fase van het bestaan van de DBA nog zomaar binnenstappen en ons verhaal vertellen zonder enige vooringenomenheid.. De DBA zal in de toekomst steeds meer in lokalen komen waar men nog nooit van Blackball gehoord heeft. Het is dan altijd het beste om het mensen te laten zien en ervaren. Met cijfers, foto's, demo's en activiteiten werkt dit altijd het beste. De DBA gaat een "Blackball presentatie" samenstellen om Blackball op diverse manieren in diverse lokalen te promoten.
- Uitbreiden van eigen DBA Blackball materiaal. De DBA wilt haar activiteiten steeds breder en spectaculairder aanpakken. Het hebben van eigen materiaal om de kwaliteit van de activiteiten te verbeteren en te bewaken is daarom van essentieel belang. Denk hierbij aan keu's, krijtjes, scoreborden, ballen en driehoeken. De DBA wilt door het aanschaffen van materiaal zijn aanbod aan toekomstige promo-toplokalen en locaties verstevigen.
- Een waardering, erkenning en beloningssysteem voor kleine lokalen ontwikkelen. De DBA heeft in seizoen 2016/2017 de kampioen van de Top League beloond met een waardebon/certificaat welke geldig is voor alle teams in dat lokaal en betreft het vrijstellen van team contributie. Dit soort beloningen wilt de DBA vaker toekennen: voorbeelden zijn bijvoorbeeld het lokaal met de meeste teams, het lokaal met het beste toernooi en het lokaal met de meeste gewonnen prijzen.
- Nieuwe lokalen bezoeken. In de promotionele fase is het enorm belangrijk dat lokalen actief bezocht worden. De DBA zal met een Blackball presentatie per maand 1 nieuw lokaal bezoeken dat in een acceptabele geografische afstand van een toplokaal of het activiteiten aanbod ligt.

2) Lange termijn doelen

- 2 gecertificeerde DBA promo-toplokalen in Nederland. In het algemeen beleidsplan staat vermeld dat het een doel van de DBA is om over 4 jaar 750 leden te hebben. De DBA zal met een wegingsfactor ieder jaar in de procedure vermelden hoeveel promo-toplokalen gecertificeerd worden door de DBA. Met 750 leden zal de DBA voldoen aan de formule met betrekking tot de wegingsfactor en over materiaal beschikken om aanbod te genereren voor 2 promo-toplokalen.

Communicatie

Communicatie is zeer belangrijk om te groeien en het om het gewenste beleid te onderhouden. Aangesloten leden en partners voelen zich gehoord en serieus genomen waardoor het vertrouwen groeit.

1) Korte termijn doelen

- Ieder kwartaal zal het promo-toplokaal geëvalueerd worden. Communicatie is een grondwet bij de DBA. Samen staan we immers sterker dan alleen. Buiten het feit dat het promo-toplokaal altijd een directe communicatielijns richting de DBA heeft, gaat de DBA ook ieder kwartaal een bespreking met betrekking tot de evaluatie inplannen om belangrijke Blackball zaken te bespreken.
- Lokalen die bij de DBA aangesloten zijn zullen worden bezocht. De DBA gaat tenminste 1 keer per jaar evalueren met de aangesloten lokalen. Zo kan de DBA zijn aanbod in de gewenste kwaliteit blijven aanbieden.

2) Lange termijn doelen

- De DBA zal een tuchtraad instellen voor lokalen. Wanneer de DBA of het lokaal/de lokalen lokalen besluiten tot ontbinding van een overeenkomst kan een gang naar de rechter vermeden worden door een onafhankelijke tuchtraad door nogmaals naar de casus te kijken en overeenkomst te laten beoordelen.

Maatschappelijk

Van zeer groot belang in het groeiproces is de erkenning en waardering van de samenleving jegens Blackball . De DBA ziet het als hoofdtaak om de maatschappij kennis te laten maken met Blackball.

1) Korte termijn doelen

- De dialoog met gemeenten zal worden aangegaan. De DBA gaat ieder jaar actief met 2 gemeenten het gesprek over Blackball aan. Uitgangspunt is dat met de lokale overheidssteun Blackball sneller geaccepteerd word in de samenleving. Gemeenten kunnen ondersteunen bij het organiseren van activiteiten op maat met Blackball in de hoofdrol en zelfs huisvesting voor Blackball bieden.
- Aanbod van activiteiten ontwikkelen voor diverse doelgroepen en deze actief aanbieden aan maatschappelijke (overheid) organisaties. De vraag zal vaak vanuit deze organisaties zijn wat de samenleving nu heeft aan Blackball, want ondanks dat het in onze beleidsplannen beschreven staat zal het ook moeten uitvloeien naar de praktijk. De DBA gaat aangepaste activiteiten voor jeugd, invaliden en ouderen ontwikkelen om de samenleving te dienen.

2) Lange termijn doelen

- Een maatschappelijk toplokaal zal worden gecreëerd. Een toplokaal ontwikkeld door de gemeente op initiatief van de DBA, waar de DBA Blackball verder kan ontwikkelen en de gemeente haar maatschappelijke doelen kan behalen. De DBA wilt 1 maatschappelijk lokaal ter beschikking hebben met een aangepast maatschappelijk aanbod.

Tot slot

Het LOKALENBELEID en ALGEMEEN BELEID van de DBA lopen in hetzelfde tijdspad en zijn beide van essentieel belang. Blackball is bij voorkeur een indoor sport en daarom is de plaatsing van Blackball 7-foot tafels van levensbelang om Blackball te vertegenwoordigen. De DBA, de vertegenwoordiger van Blackball binnen Nederland, draagt zorg van haar leden en werving daarvan, waardoor lokalen maatschappelijk en/of zakelijk kunnen profiteren. De lokalen, de DBA en haar leden zijn de aorta van Blackball. De DBA stemt haar beleid daarom nauw af op de promotie, de werving en het behoud van leden en lokalen, zodat Blackball groeit en overleeft. We zullen samen met onze maatschappelijke en zakelijke partners de handen ineen slaan om Blackball zichtbaarder en tastbaarder te maken voor de Nederlandse samenleving.

De doelen die gesteld worden hebben alleen betrekking op het lokalenbeleid. Zoals gezegd hangen ze nauw samen met de doelen die in het algemeen beleidsplan gesteld worden. Afhankelijk van de groeifactor zullen doelen behaald en bijgesteld worden.

