



EINDHOVEN SPORT SAMEN

Onderzoek naar de mogelijkheden voor sportverenigingen in Eindhoven om individuele leden te binden.

Naam: Marnix Arts
Studentnummer: 2187892
Bedrijf: Sportformule Eindhoven
Adres bedrijf: J.C. Dirkxpad 7, Eindhoven
Bedrijfsbegeleider: John Heijster
Afstudeerperiode: november 2015 – juni 2016
Afstudeerbegeleider: Lilian Reckers
Opleiding: SPECO-CE
Opleidingsinstituut: Fontys Economische Hogeschool Tilburg

Voorwoord

Het afstudeerproces is een proces wat ik met beide handen heb proberen aan te pakken. Het vinden van een interessante stage met bijbehorende opdracht waar iets mee gedaan wordt was voor mij een prioriteit. Na lang zoeken ben ik terecht gekomen bij Sportformule Eindhoven. Dit bedrijf heeft mij begin 2014 de kans gegeven om daar een afstudeeronderzoek te doen. Nadat het eerste half jaar onderzoek redelijk verliep, kwamen er wat tegenslagen. Gelukkig heeft Sportformule mij na deze periode geholpen om door te gaan en wederom de kans gegeven om in november 2015 aan een nieuwe frisse start en opdracht te beginnen. Hier ben ik Sportformule en mijn huidige en eerdere begeleider vanuit Sportformule, John Heijster en Hans van Bree, dankbaar voor. Ik ben dankbaar voor de vrijheid die ik heb gekregen om mijn scriptie te schrijven, en de uitdagingen die ik heb gekregen door het begeleiden van kleinere evenementen. Kortom, ik heb enorm genoten van mijn tijd bij Sportformule Eindhoven.

Daarnaast wil ik mijn begeleider vanuit SPECO-CE bedanken, Lilian Reckers. Mevrouw Reckers is vanaf het eerste moment bij Sportformule mijn begeleider geweest en heeft mij ondersteund en geholpen mijn plan naar een hoger niveau te tillen. Ik wil daarnaast iedereen bij Sportformule, de geïnterviewde personen, de bedrijven en de begeleiders vanuit SPECO-CE bedanken voor het meewerken om deze scriptie tot stand te brengen. Hartelijk dank!

Ik wens u veel leesplezier!

Marnix Arts

Samenvatting

Deze afstudeerscriptie is geschreven voor Sportformule Eindhoven. In de periode van november 2015 tot en met juni 2016. Sportformule is een bedrijf wat nauw samenwerkt met de gemeente Eindhoven en daarbij o.a. sportverenigingen in Eindhoven ondersteunt.

Deze scriptie is geschreven op basis van de volgende probleemstelling: “Hoe kan Sportformule sportverenigingen van individuele sporten in Eindhoven zodanig adviseren dat de individuele sporter zich aansluit bij een sportvereniging om zo de dalende ledengroei tegen te gaan?”

De trend van het individueel sporten is er een die al langer speelt in Nederland. Dit heeft te maken met de opkomende individualisering van de mensen in Nederland. Deze situatie is voor de individuele sporters in Eindhoven vergelijkbaar met de situatie in Nederland.

Er is vervolgens onderzoek gedaan naar vier individuele sporten in Eindhoven: tennis, hardlopen, wielrennen en schaatsen. Voor deze vier sporten zijn enquêtes afgenomen onder individuele sporters, is onderzoek gedaan naar wat de bonden doen, zijn interviews gehouden met experts en zijn de sportverenigingen zelf onderzocht.

Uit de enquêtes met de individuele sporters blijkt dat zij behoefte hebben om te sporten op eigen momenten, wanneer het hen uitkomt. De reden dat ze gaan sporten is om fit ten worden en om conditie op te bouwen (als meest beoefende tweede sport wordt fitness genoemd). Het sociale aspect en vinden van nieuwe medesporters wordt ook als belangrijk punt gezien. De sporters willen daarnaast bij een vereniging als die het aanbod versoepelt en ze op afroep gebruik kunnen maken van een trainer/coach of medische begeleiding.

Het onderzoek naar de bonden is via deskresearch en mail gebeurd. Hieruit blijkt dat de bonden op verschillende manieren met de ledendaling omgaan. De KNLTB heeft eigen concepten ontwikkeld die ze aanbieden aan de verenigingen. De KNSB geeft de voorkeur aan lokaal samenwerken met de ijssportverenigingen. De KNWU zegt dat er anders moet om worden gegaan met ledendaling en geeft een aantal punten waar verenigingen op moeten letten met ledenwerving. De Atletiekunie legt het probleem neer bij de verenigingen en is al blij dat er meer wordt hardgelopen, ze vinden dat de verenigingen zelf slim moeten inspelen op de individuele hardlopers.

Bij het onderzoek naar de best practices zijn zes personen geïnterviewd met ervaring of relevante kennis over het onderwerp. Uit deze interviews kwamen uiteindelijk vier punten naar voren die de experts gezamenlijk noemden. Als eerste de buurtfunctie / open club. Wat inhoudt dat de verenigingen zich meer moeten open stellen voor meer dan alleen het standaardaanbod van één sport. Daarnaast dat verenigingen de leden meer centraal moeten stellen en kijken vanuit de behoefte van huidige en potentiële leden. Als derde meer gebruik maken van de openbare ruimte in de buurt van de vereniging. Denk aan basisschoolspeelplaatsen en pleinen. Tot slot zijn de experts van mening dat de verenigingen te weinig gebruik maken van nieuwe (online) middelen.

Als laatste onderdeel zijn de verenigingen onderzocht. Dit is gebeurd aan de hand van het meest recente vitaliteitsonderzoek van het Mulier Instituut. Hieruit blijkt dat sportverenigingen in Eindhoven het belangrijkste speerpunt de ledenwerving en ledenbehoud vinden. Bij alle sportverenigingen in Eindhoven wordt het best gescoord op leden, maar wanneer wordt gekeken naar de gekozen vier sporten is dit niet zo. Hier wordt beduidend slechter gescoord op leden.

Uit het onderzoek volgt het advies aan Sportformule om:

- het denken in een traditioneel verenigingsmodel te verlaten. Een vereniging kan ook een netwerk zijn van individuele sporters zijn of een traditionele vereniging die samenwerkt met een netwerk van individuele sporters of een netwerk van individuele sporters die verschillende sporten aanbieden.
- samen met verenigingen actief op zoek te gaan naar individuele sporters. Omdat deze individuele sporters niet zelf naar een vereniging gaan en verleid moeten worden.

- samen met de verenigingen andere wegen te gaan bewandelen. Hierbij kun je denken aan het aanbieden van sociale ontmoetingsplekken voor individuele sporters, het aanbieden van coaches en medische begeleiding voor individuele sporters en het gebruik van nieuwe (online) communicatiemiddelen om nieuwe leden te bereiken.

Vervolgens zijn er drie opties geformuleerd, die het advies handen en voeten kunnen geven:

- Optie 1: Een zelf ontwikkeld online platform om individuele sporters bij elkaar te brengen en te koppelen en ze zelf eigen tijden te geven om te sporten.
- Optie 2: Gebruik maken van de bestaande concepten van bonden om de individuele sporters bij een vereniging te halen. Deze concepten aanpassen op de wensen en behoeften van de individuele sporters in Eindhoven.
- Optie 3: Creëren van een netwerk tussen verenigingen om zo een open club te realiseren. Sporten op verschillende locaties in de stad. Elke keer een andere sport en locatie.

Er gekozen voor een optie die het beste past bij de eerder gedane onderzoekresultaten zoals ook blijkt uit het FOETSJE-model. De gekozen optie is optie één.

Er zal een onlineplatform gerealiseerd worden waar de sporters elkaar kunnen vinden en kunnen afspreken om samen te sporten. Dit zal Eindhoven Sport Samen gaan heten. Wanneer er wordt aangemeld bij het onlineplatform en wordt ingeschreven bij een vereniging kunnen de sporters gebruik maken van de expertise van de vereniging. Zoals het trainen op een bepaalde techniek of voor een bepaald sportevenement. De sportvereniging is vrij om zich aan te melden en het aanbod te bepalen.

Sportformule heeft een activiteiten budget waarmee dit gerealiseerd kan worden en zal tevens de eigenaar van dit onlineplatform zijn en het bijhouden en sturen. Om draagvlak te krijgen wordt het idee van het onlineplatform door de verenigingsondersteuners van Sportformule bij de sportverenigingen op haalbaarheid onderzocht. Ook worden individuele sporters bij de ontwikkeling ervan betrokken. Daarmee is de kans dat het voorziet in de specifieke behoeften van individuele sporters het grootst.

Inhoudsopgave

Voorwoord	1
Samenvatting	2
Hoofdstuk 1: Probleemanalyse	7
Inleiding	7
Aanleiding voor het onderzoek.....	7
Probleemstelling	7
Onderzoeksdoelstelling	8
Kwaliteitsborging onderzoek:	9
Interview best practises:	9
Enquête individuele sporter:	9
Hoofdstuk 2 Literatuur: De individuele sporttrend.....	10
De individuele sporter	10
De individuele trend	10
Sportlandschap	11
De trend in Eindhoven	12
Conclusie uit de individuele sporttrend.....	13
Hoofdstuk 3: De individuele sporter	14
Tennis	14
Atletiek/hardlopen	15
Schaatsen.....	15
Wielrennen	15
Resultaten.....	16
Tennis	16
Atletiek/Hardlopen.....	19
Schaatsen	22
Wielrennen.....	25
Conclusies	27
Tennis	27
Atletiek/Hardlopen.....	27
Schaatsen	27
Wielrennen.....	27
Hoofdstuk 4 Sportbonden.....	28
Koninklijke Nederlandse Lawn Tennis Bond	29
Concept 1: Tennis met een kennis	29
Concept 2: Beat the parents.....	29
Concept 3: Stratentoernooi	29
Concept 4: Tenniskids@school.....	29

Koninklijke Nederlandse Schaatsenrijders Bond	29
Koninklijke Nederlandsche WielrenUnie	30
Atletiekunie	31
Conclusie.....	31
KNLTB	31
KNSB	31
KNWU	32
Atletiekunie	32
Hoofdstuk 5 Voorbeelden uit de praktijk.....	33
Onderzoeksoopzet	33
Hendrikjan Heijerman (VSU)	33
Tim Konings (Inno Sportlab Eindhoven)	33
Tibbe Bakker (Sportservice Amsterdam).....	34
Stefan Aarts (ClubFit Eindhoven)	34
Maartje Kunen (Fontys Sporthogeschool).....	34
Danny Rijnhout (Rijnhout Sportconsultancy)	35
Belangrijkste conclusies uit de interviews	35
Buurtfunctie/Open Club	35
Leden centraal stellen	35
Openbare Ruimte	35
Moderne middelen.....	35
Hoofdstuk 6 Sportverenigingen in Eindhoven	36
Beleid en strategie	36
Aanbod en Doelgroepen	36
Financiën.....	37
Vitaliteit	37
Maatschappelijke functie	37
De gekozen sporten	38
Conclusie.....	39
Hoofdstuk 7: Conclusies en aanbeveling.....	40
Advies aan Sportformule	40
Opties.....	41
FOETSJE-MODEL, gevolgen Sportformule.	42
Financieel	42
Organisatorisch	42
Economisch	42
Technologisch.....	42
Sociaal	42

Juridisch.....	42
Voorkeursoptie en implementatie: Online platform, Eindhoven Sport Samen.....	44
Implementatie en planning	44
Financiën.....	46
Bibliografie	47
Bijlagen.....	48
Bijlage 1	48
Bijlage 1	49
Bijlage 3	50
Bijlage 4	67
Transcripten	67
Bijlage 5	100
Enquêtes.....	100
Bijlage 6	112
Frequentietabellen Enquêtes	112

Hoofdstuk 1: Probleemanalyse

Inleiding

Sportformule is een kennis- en expertisecentrum op het gebied van het stimuleren van sport en bewegen. Sportformule werkt in opdracht van de gemeente Eindhoven en is ook door de gemeente in het leven geroepen. Sportformule zit in een kantoor naast de atletiekbaan op het J.C. Dirkxpad in Eindhoven. In dit pand zijn ook werknemers van de gemeente aanwezig om te zorgen voor directe lijnen tussen Sportformule en de gemeente. Sportformule heeft dertien vaste medewerkers. Sportformule zorgt voor ondersteuning op veel sport-gerelateerde gebieden en is tevens opgericht om bewoners van Eindhoven meer te laten sporten. Sportformule is op te delen in vier verschillende expertisegebieden, zoals hieronder vermeld:

- Verenigingsondersteuning: Bij de verenigingsondersteuning worden alle sportverenigingen van Eindhoven, die behoefte hebben aan hulp, ondersteund d.m.v. advies. Hoe kan er een meer professionele cultuur bij de verenigingen komen? Hoe kunnen bepaalde verenigingszaken efficiënter worden aangepakt?
- Sportleerbedrijf: Via het sportleerbedrijf worden studenten begeleid naar een stageplek in de sport. Het sportleerbedrijf bemiddelt hierin met bedrijven om studenten te plaatsen en geeft namens Sportformule ook zelf mogelijkheden tot stages. De studenten kunnen van allerlei verschillende niveaus zijn, van MBO, HBO tot en met WO. Sportleerbedrijf geeft kansen op stages en een toekomst in de sport in Eindhoven.
- Onderwijs: Hier zorgt Sportformule met name voor genoeg kennis over sporten. Daarnaast houdt Sportformule zich bezig met het bewegingsonderwijs voor met name basisscholen in Eindhoven. Hierin zorgen ze voor een koppeling met organisaties en bedrijven om de basisschool leerlingen mogelijkheden te geven om te bewegen, ook door het organiseren van sportdagen en naschoolse activiteiten. Veel werknemers van het team onderwijs vervullen een combinatiefunctie als gymleraar/organisator van buitenschoolse activiteiten.
- Speciaal onderwijs: Hier geldt hetzelfde als bij het normale onderwijs. Een verschil is dat hier de focus er hier vooral op wordt gelegd dat kinderen / jongeren met speciaal onderwijs overal ook kunnen sporten. Dat er genoeg mogelijkheden zijn voor die kinderen / jongeren om ook actief bezig te zijn.

Aanleiding voor het onderzoek

Sportformule heeft een taak als verenigingsondersteuner. Hierbij adviseren zij sportverenigingen op gebieden als sportparticipatie, financiën en professionalisering van de sportclub. Op gebied van sportparticipatie is er op dit moment een trend gaande. De sportverenigingen verliezen leden omdat er steeds meer sporters individueel sporten. Deze trend van het individueel sporten blijkt ook uit de trend die is voorspeld door Gijsbrecht Brouwer, trendwatcher en publisher bij sportnext. In het onderzoek, waarin hij de vijf toekomstige trends beschrijft, zegt Brouwer: "We hebben het met zijn allen veel te druk. De gepercipieerde waarde van tijd neemt toe en dat gaat ten koste van bijna alles. Er komt een vorm van gecondenseerd sporten aan. Een workout die je nu in een half uur kunt doen, waar je vroeger 1,5 uur over deed." (Brouwer, 2015). Sportverenigingen hebben te maken met een dalend aantal leden. Dit komt omdat de sporters zelf willen sporten en niet meer bij een vereniging sporten vanwege de vaste tijden en momenten die niet in het schema van de individuele sporter past. Hier ligt het probleem. Sportverenigingen in Eindhoven zullen moeten inspelen op de trend van het individueel sporten.

Probleemstelling

Hoe kan Sportformule sportverenigingen van individuele sporten in Eindhoven zodanig adviseren dat de individuele sporter zich aansluit bij een sportvereniging om zo de dalende ledengroei tegen te gaan?

Onderzoeksdoelstelling

Inzicht krijgen in de wensen en behoeften van de individuele sporters en de sportverenigingen om zo Sportformule te helpen een passend advies te geven voor de sportverenigingen in Eindhoven om hun ledenaantal te laten groeien.

Onderzoeksvragen/Deelvragen	Onderzoeksmethode	Hoofdstuk
- Wat is de algemeen trend rondom individueel sporten en de dalende ledenaantallen? - Hoe is dit probleem ontstaan? - Wat zijn de huidige ontwikkelingen t.b.v. deze trend? - Hoe ziet de trend er in Nederland uit? - Hoe ziet de trend er in Eindhoven uit?	Literatuurstudie: Alle beschikbare bronnen over de individuele sporter en de huidige trend. Onderzoeken van NOC*NSF, Mulier instituut en de overheid zijn. Deskresearch: Het probleem in Nederland en Eindhoven onderzoeken. Hierbij worden documentaties van Volksgezondheid, KISS systeem van NOC*NSF en Sportformule onderzocht.	2
- Wat zijn de wensen en behoeften van de individuele sporter in Eindhoven die niet is aangesloten bij een vereniging? - Waarom zijn ze niet aangesloten bij een vereniging? - Wat vinden de sporters dat verenigingen moeten doen om meer leden te werven? - Is er bereidheid tot het aansluiten bij een vereniging?	Enquêtes: De wensen en behoeften en redenen voor het niet bij een verenigingen zitten in kaart brengen.	3
- Wat doen de sportbonden van individuele sporten voor de sportverenigingen met betrekking tot de dalende ledenaantallen? - Zijn er hulpmiddelen voor verenigingen vanuit de bonden? - Hoe zien die hulpmiddelen eruit?	Deskresearch: Bestaande plannen m.b.t. ledenbehoud/werving	4

• Zijn er voorbeelden van best practises in Nederland waar dit probleem al opgelost wordt? ○ Zijn er voorbeelden van gemeentes? ○ Zijn er voorbeelden van externe organisaties? ○ Zijn er voorbeelden van verenigingen die het zelf oplossen?	Deskresearch: Onderzoeken of en waar er best practices zitten die dit probleem hebben opgelost. Diepte interviews: Kijken bij die best practices hoe zij problemen hebben aangepakt en opgelost. En wat de vergelijkingen met Eindhoven zijn.	5
• Wat zijn de sterkten en zwakten van sportverenigingen in Eindhoven ○ Welke verenigingen zijn er per tak van sport? ○ Wat zijn de sterkten en zwakten van deze verenigingen? ○ Wat zijn de kansen en bedreigingen voor deze verenigingen?	Deskresearch: Onderzoeken wat de verenigingen per gekozen tak van sport aan kansen en bedreigingen hebben.	6
Adviesvraag		
• Wat kan Sportformule het beste adviseren aan sportverenigingen om de dalende ledenaantallen tegen te gaan?	Alle opgedane informatie uit het onderzoek. Financieel onderbouwd	7

Kwaliteitsborging onderzoek:

Interview best practises:

Hierbij moet eerst gekeken worden welke gemeentes, organisaties, sportverenigingen met dit probleem bezig zijn en hier eventueel een oplossing voor hebben. Hierbij worden vijf interviews gehouden met best practices. Van deze best practices moeten er drie minimaal te maken hebben met de grootste individuele sporten in Eindhoven. Twee interviews mogen voorbeelden zijn van organisaties die soortgelijke problemen hebben en deze oplossen. Dit zorgt voor een andere kijk op het probleem. Denk hierbij aan bijvoorbeeld theaters die bezoekers kwijt raken.

Enquête individuele sporter:

Bij deze enquête worden vier individuele sporten bekeken die worden gekozen in samenspraak met Sportformule. Voor deze enquête worden de behoefte onderzocht van de individuele sporter die niet bij een vereniging zit aangesloten. Wat is hier de reden van? Wie zijn die individuele sporters? Het doel is om bij elke sport 50 enquêtes af te nemen.

Hoofdstuk 2 Literatuur: De individuele sporttrend

In dit hoofdstuk zal gekeken worden naar de trend van de sporter die meer individueel gaat sporten en niet meer bij een vereniging sport. Hierbij zal onderzocht worden hoe deze trend is ontstaan. Wat de feiten en cijfers van deze trend zijn. Hoe deze trend er in Nederland en wat het verschil is tussen de landelijke en de lokale trend.

De individuele sporter

In dit onderzoek zijn individuele sporters:

- Sporters die zelfstandig een sport beoefenen zonder daarbij afhankelijk te zijn van vaste tijden en dagen. Denk hierbij aan hardlopers, zwemmers, wielrenners en schaatsers.
- Deze sporters moeten daarnaast deelnemen aan een actieve sport die ze individueel of semi-individueel kunnen beoefenen.
- De sport moet te beoefenen zijn bij een niet-commerciële sportvereniging.

De schakers en bridgers worden bijvoorbeeld niet meegenomen in dit onderzoek omdat zij een niet-actieve sport beoefenen en fitnessers worden ook niet meegenomen omdat zij zich niet bij een sportclub kunnen voegen, alleen bij een commerciële fitness organisatie.

De individuele trend

Uit onderzoek blijkt dat sporten die tussen 1979 en 1995 populairder zijn geworden vooral individuele sporten waren. De meeste groepssporten bleven gelijk qua groei of daalden zelfs (De Haan & Breedveld, 1999). Deze trend had, zo bleek uit hetzelfde onderzoek, te maken met de individualisering van de mens zelf. De trend van het individueel sporten is niet iets van de afgelopen 5 á 10 jaar. In een onderzoek uit 1999 bleek deze trend al bezig te zijn.

De trend van het individueel sporten ontstaat uit de totale individualisering van de samenleving. Dit fenomeen is op verschillende manieren te kenmerken. Zo zijn er steeds meer eenpersoons huishoudingen in Nederland. Een op de 7 á 8 personen woont alleen in Nederland (Schnabel, 2004). De keuzes die gemaakt worden door individuen zijn steeds minder afhankelijk van keuzes van andere mensen en de druk die de maatschappij op keuzes legt. Zo hoeven vrouwen niet meer per se moeder te worden. Ook wanneer dit wel gebeurt is er steeds meer mogelijkheid om het kind als een eigen individu op te voeden. In de huidige samenleving is directe en totale afhankelijkheid vervangen door gegeneraliseerde afhankelijkheid (Schnabel, 2004). Daarnaast is er steeds meer vrijheid voor eigen invulling van je leven. Gezinnen waarvan de ouders allebei een baan hebben zijn geen uitzondering meer. Door de toenemende individualisering wordt het leven steeds drukker en voller. Vanuit die trend komt het individuele sporten op. Doordat er steeds minder tijd is om op vaste tijden bij een vereniging te sporten kiezen veel mensen voor een eigen invulling van hun sport. Individuen die sporten op eigen gekozen tijd.

In een onderzoek van het CBS komt naar voren dat er steeds meer een 'pluk de dag' cultuur ontstaat in Nederland. Een neiging tot hedonistische genoegens, die haaks staan tegenover de Nederlandse culturele tradities. Dit is ontstaan door individualisering, welvaartsgroei en technologische ontwikkelingen (CBS, 2012).

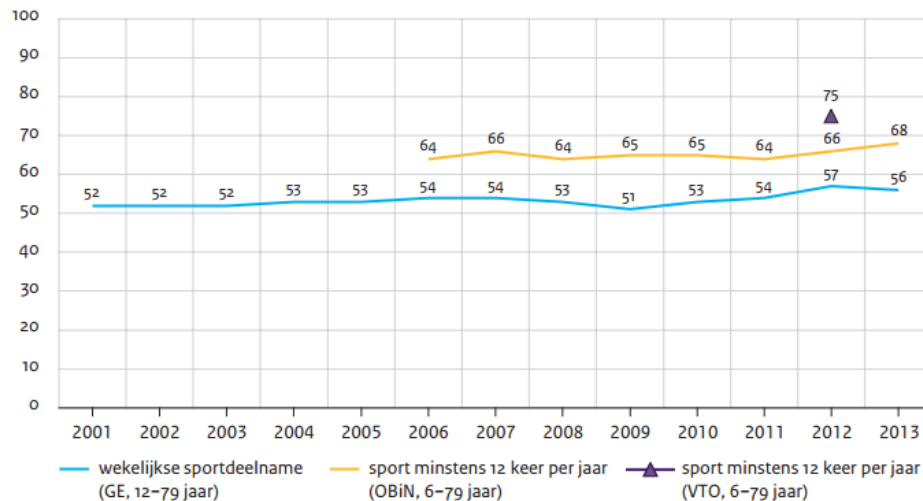
Het hedonisme stelt dat genot het hoogste goed is. Dus genot is het ultieme doel van het bestaan. Terwijl de Nederlandse cultuur vanuit de traditie meer calvinistisch is. Van oorsprong christenen die de wet zien als richtlijn voor een heilig leven in de kerk en in de samenleving (Kennedy, 2014). Deze christelijke cultuur met strenge regels waarmee individuen zeldzaam zijn wordt dus steeds hedonistischer. En dus ook steeds individualistischer.

Er zijn meerdere redenen waarom sporters zich wel of niet bij een vereniging aansluiten. Sporters hebben bepaalde eisen aan een vereniging. Hoewel deze voor iedere sporter en per sport anders is, zijn er zeker overeenkomsten. Joska Le Conté deed onderzoek naar factoren die de loyaliteit van leden van een sportvereniging beïnvloeden. Uit onderzoek van Le Conté blijkt dat sporters vooral behoefte hebben aan goede dienstverlening bij een sportvereniging. Die dienstverlening is op te delen in onder andere het programma wat de vereniging biedt, het personeel/vrijwilligers en de geboden sportfaciliteiten. Uit het onderzoek kwam ook

dat het personeel de belangrijkste factor was. Veel belangrijker dan de dienstverlening is de klanttevredenheid. Die heeft in grote mate te maken met de kwaliteit van de dienstverlening maar ook bijvoorbeeld een opvang voor kinderen of bereikbaarheid met openbaar vervoer. Dus niet alleen factoren waar direct invloed op uitgeoefend kan worden (Conté, 2014).

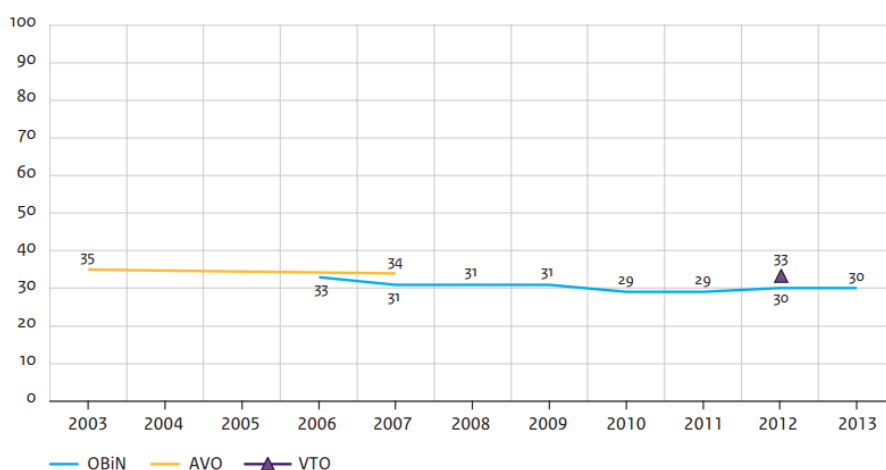
Sportlandschap

Als eerste wordt gekeken naar de huidige sportparticipatie. Die is van 2007 t/m 2013 gegroeid, al is het wel een minimale groei.



FIGUUR 1 SPORTDEELNAME, BEVOLKING 6-79 JAAR, 2001-2013 (IN PROCENTEN) BRON: CBS, MULIER INSTITUUT

Zoals in bovenstaande tabel te zien is deed in 2014 56% van de bevolking tussen de 6 en 79 jaar wekelijks aan sport. Jongeren doen over het algemeen meer aan sport dan ouderen, maar de verschillen tussen deze twee groepen worden steeds kleiner. De sportdeelname van 50 tot 79 jarige is van 2001 tot en met 2013 toegenomen. Terwijl de deelname van jongeren tussen de 12 en 19 gelijk is gebleven (Tiessen-Raaphorst, 2015). De meest beoefende sporten van dit moment zijn individuele sporten. Op nummer één van deze lijst staat fitness met 22%, daarna gevolgd door hardlopen (12%), tennis (5%) en zwemmen (5%). Deze sporten worden vooral beoefend door 20 tot 49 jarigen, vaak hoger opgeleid met een goede gezondheid. (Tiessen-Raaphorst, 2015).



FIGUUR 2 LIDMAATSCHAP VAN EEN SPORTVERENIGING, BEVOLKING 6-79 JAAR, 2003-2013 (IN PROCENTEN) BRON: SCP, CBS, MULIER INSTITUUT

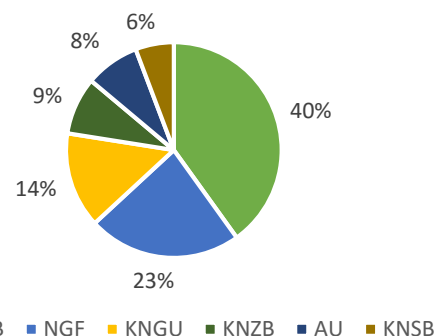
Ongeveer een derde van de Nederlandse bevolking is lid van een sportvereniging. Het verenigingslidmaatschap onder jongeren tot en met 18 jaar is toegenomen maar bij volwassenen is het stabiel gebleven, zoals ook in figuur 2 te zien is (Tiessen-Raaphorst, 2015).

Uit Rapportage sport 2014 blijkt dat 50% van de bevolking ongeorganiseerd/alleen sport. Daarnaast sport 38% met een informele groep, 33% via een sportvereniging, 18% fitness of via een commerciële aanbieder en 14% via overige verbanden bijvoorbeeld via het werk (zie bijlage 1).

De grootste zes sportbonden van individuele sporten zijn (cijfers Rapportage sport 2014, bijlage 2):

- Koninklijke Nederlands Lawn Tennis Bond (675.000 leden)
- Nederlandse Golf Federatie (388.000 leden)
- Koninklijke Nederlandse Gymnastiek Unie (242.000 leden)
- Koninklijke Nederlandse Zwembond (145.000 leden)
- Atletiekunie (137.000 leden)
- Koninklijke Nederlandse Schaatsenrijders Bond (92.000 leden)

Marktaandeel van de 6 grootste bonden in de individuele sportmarkt



De trend in Eindhoven

Wanneer wordt gekeken hoeveel sporten van de zes grootste sportbonden een vereniging hebben in Eindhoven krijg je de volgende cijfers:

- Koninklijke Nederlandse Lawn Tennis Bond: tien verenigingen
- Nederlandse Golf Federatie: twee verenigingen
- Koninklijke Nederlandse Gymnastiek Unie: negen verenigingen
- Koninklijke Nederlandse Zwembond: twee verenigingen
- Atletiekunie: zes verenigingen
- Koninklijke Nederlandse Schaatsenrijders Bond: vijf verenigingen

GRAFIEK 1 MARKTAANDEEL 6 GROOTSTE INDIVIDUELE BONDEN

Opvallend is de hoeveelheid tennisverenigingen terwijl tennis een sport is die de afgelopen jaren flink is gedaald in participanten (bijlage 2). Het is te merken dat ook Eindhoven niet ontkomt aan het dalende ledenaantal. Zo zijn er al twee tennisverenigingen samen gefuseerd, THES en Genneperparken. Nu kan dit niet alleen worden toegeschreven aan het dalende ledenaantal maar het is zeker van invloed. Naast de fusie zijn er ook clubs die helemaal niet meer bestaan. Voorbeelden hiervan zijn t.v. de Heihoef en een van de twee dynamic tennisverenigingen (laagdrempelig tennis voor vijftigplussers).

In de gemeente Eindhoven is het percentage wat voldoet aan de beweegnorm ongeveer 60%. Voor een grote stad als Eindhoven met veel verschillende culturen en leefstijlen is dit een goed percentage. 53% van de bevolking van Nederland van 19 jaar of ouder sport minimaal één keer in de week (volksgezondheid en zorg, 2014). Eindhoven ligt hiermee gemiddeld met 54% in figuur 3. Op het vlak van actief sporten doet Eindhoven als grote stad goed mee in Nederland. Van rijk tot arm wordt er in Eindhoven veel actief gesport.

Leeftijd	Percentage
Alle leeftijden	
Totaal	20,1
Leeftijdsklassen	
5-10	41,2
10-25	33,0
25-45	18,3
45-65	18,0
65 en ouder	12,1

**FIGUUR 3 PER LEEFTIJDSCATEGORIE
PROCENTUEEL LID VAN VERENIGING IN
EINDHOVEN IN 2014 BRON:
VOLKSGEZONDHEID EN ZORG**

Gemeente: Eindhoven		
Norm	Percentage gemeente	Percentage GGD-regio
Voldoet aan beweegnorm	59,4	60,3
Voldoet aan fitnorm	22,6	25,3
Voldoet aan combinorm	61,3	62,5
Wekelijkse sporters	54,0	54,3

**FIGUUR 4 BEWEEGNORM GEMEENTE EINDHOVEN IN 2014
BRON: VOLKSGEZONDHEID EN ZORG**

Van de bevolkingsgroep woonachtig in de gemeente Eindhoven en minimaal negentien jaar zit 20% bij een sportvereniging. Het gemiddelde in Nederland is 25% (volksgezondheid en zorg, 2014). Hier scoort Eindhoven dus minder dan gemiddeld. Ook qua leeftijdsklassen scoort Eindhoven op elke klasse onder het gemiddelde. Hieruit valt dus te concluderen dat het dalende ledenaantal in Eindhoven sterker is dan gemiddeld in de rest van Nederland. De procentuele verhoudingen tussen de leeftijdsklassen is wel gelijk aan die van Nederland.

Het probleem is dus niet per se dat er te weinig wordt gesport in Eindhoven, het probleem is vooral dat er te weinig bij verenigingen wordt gesport. Dat is voor de verenigingen een groot probleem. Hoe meer sporters individueel sporten hoe minder de vraag naar verenigingen wordt en dus zal het aanbod daardoor ook afnemen. Dat gebeurt nu al doordat kleine verenigingen ophouden te bestaan. Of verenigingen gaan samen fuseren. Wanneer in elke leeftijdscategorie minder wordt gescoord dan gemiddeld is er structureel iets mis met het ledenbehoud. Meestal worden leden op jonge leeftijd lid en blijven ze tot de jongvolwassenheid bij een vereniging. Daarom zie je in Eindhoven en in Nederland ook het grote procentuele verschil tussen de 10-25 jaar en de 25-45 jaar.

Conclusie uit de individuele sporttrend

Er is sprake van een individualisering van de samenleving. Dit is een ontwikkeling die al bekend was in 1995 en tot op de dag van vandaag nog steeds bezig is. De levens van mensen worden steeds drukker en dus is er meer behoefte aan sport op maat. Daardoor kiezen individuen ervoor zelf hun sporttijden in te vullen wanneer het voor hun uitkomt. En wordt er voor gekozen zelf te sporten en niet in clubverband. Dit probleem is in Nederland en Eindhoven merkbaar. Hierin valt op dat er in Eindhoven voldoende actief wordt gesport, dit is ongeveer het zelfde als het gemiddelde in Nederland. Het verschil tussen Nederland en Eindhoven is dat er in Eindhoven minder sporters bij een vereniging zitten. In elke leeftijdscategorie scoort Eindhoven onder het gemiddelde.

Hoofdstuk 3: De individuele sporter

In dit hoofdstuk wordt onderzocht wat de wensen en behoeften van de individuele sporter zijn. Dit gebeurt door middel van enquêtes bij de sporters.

In overleg met Sportformule is gekozen voor de sporten tennis, atletiek/hardlopen, schaatsen en wielrennen. Hieronder volgt uitleg per sport waarom er voor die sport is gekozen. Per sport zullen er sporters worden geënuquêteerd die de sport beoefenen maar niet bij een vereniging zijn aangesloten. Onderzocht wordt wat de reden is dat ze niet bij een vereniging zitten? Of ze dit wel zouden willen? En wat de verenigingen moeten veranderen volgens de individuele sporter. De enquêtes worden gehouden onder de leeftijdsgroep van 18+. Omdat vanaf die leeftijd zeker sprake is van een eigen keuze om te sporten bij de senioren.

Het NOC*NSF heeft een top tien gemaakt van de populairste sporten over 2014:

	geslacht			leeftijd			hoogst voltooide opleiding		
	totaal	man	vrouw	20-49 jaar	50-64 jaar	65-79 jaar	laag	middelbaar	hoog
(n)	352.285	161.612	190.673	129.394	92.582	130.309	145.532	100.332	95.746
fitness	21,8	20,9	22,7	24,6	20,4	15,3	15,9	23,5	26,5
hardlopen	12,2	13,2	11,3	17,0	8,5	2,7	5,4	12,1	19,7
tennis	5,0	5,4	4,7	4,6	5,7	5,3	2,9	4,5	7,8
zwemmen	4,9	3,4	6,4	4,5	5,0	6,1	4,5	4,6	5,6
voetbal	4,8	9,0	0,7	7,7	1,7	0,4	2,8	6,5	5,2
yoga	2,7	0,6	4,9	2,8	3,0	2,1	1,5	2,2	4,6
toerfietsen	2,2	2,8	1,6	1,8	2,8	2,2	1,9	2,0	2,6
aerobics	1,9	0,1	3,8	2,6	1,4	0,7	1,2	2,3	2,4
gymnastiek	1,7	0,7	2,7	0,8	1,8	4,4	2,4	1,3	1,2
wandelen	1,7	1,1	2,3	1,1	2,6	2,4	1,8	1,7	1,7
wielrennen	1,6	2,6	0,5	2,1	1,2	0,4	0,6	1,4	2,8
golf	1,5	2,0	1,0	0,7	2,1	2,9	0,8	1,2	2,6
dansen	1,5	0,5	2,4	1,7	1,1	1,3	1,0	1,5	1,9
volleybal	1,2	1,4	1,1	1,4	1,3	0,5	0,6	1,4	1,7
paardensport	1,1	0,3	1,8	1,6	0,6	0,2	0,6	1,4	1,3
mountainbike	1,0	1,8	0,3	1,5	0,6	0,1	0,4	1,2	1,4
hockey	0,9	1,0	0,8	1,4	0,3	0,1	0,1	0,7	1,9
squash	0,9	1,5	0,3	1,4	0,4	0,0	0,2	0,7	1,7
badminton	0,8	0,9	0,6	0,8	0,9	0,5	0,4	0,8	1,0
schaatsen	0,5	0,8	0,2	0,5	0,6	0,3	0,2	0,5	0,8

FIGUUR 5 TWINTIG MEEST BEOEFENDE TAKKEN VAN SPORT NAAR ACHTERGRONDKENMERKEN, SPORTERS 20-79 JAAR, IN 2012 (IN %), RAPPORTAGE SPORT 2014

Voor de gekozen sporten geldt dus in percentages dat hardlopen op de eerste plek staat met 12,2%. Daarna volgen tennis (5,0%), wielrennen (1,6%) en schaatsen (0,5%).

Tennis

Tennis is de grootste individuele sport, wanneer wordt gekeken naar ledenaantallen bij sportbonden, in Nederland en Eindhoven. Omdat het tennis zo'n grote markt beslaat kan deze niet worden weggelaten in het onderzoek. Er zijn in Eindhoven in totaal tien tennisverenigingen. Er moet gekeken worden naar welke parken tennissers gaan om te gaan tennissen zonder daarbij lid van een vereniging te zijn.

Om de individuele tennisser te onderzoeken worden enquêtes afgenomen bij de indoortennishallen omdat daar in de maanden januari tot en met maart alleen wordt getennist in Eindhoven door verschillende individuen groepen die samen zijn gekomen om de baan een aantal keer per week huren.

Er zullen vijftig enquêtes worden afgenomen onder deze tennissers. Zo wordt een goed beeld gevormd van de beweegredenen van de individuele tennissers om niet bij een vereniging te gaan. Daarna worden de wensen en behoeften van deze tennissers in kaart gebracht met betrekking tot een tennisvereniging.

Atletiek/hardlopen

Atletiek en met name hardlopen is de grootste individuele sport wanneer wordt gekeken naar sporters buiten verenigingen om. Er zijn veel individuen die hardlopen naast de sport bij een vereniging of als sport tussendoor. Dit omdat het laagdrempelig is en je het helemaal op eigen tijd en moment kunt invullen.

Bij atletiek wordt specifiek de focus gelegd op hardlopen. Dit omdat dit verreweg de grootste individuele sport in Nederland is. Het hardlopen is onderdeel van atletiek. Ook hier wordt onderzocht waarom hardlopers niet bij een atletiekvereniging gaan, maar zelf op eigen houtje gaat hardlopen. Hier worden wederom 50 individuele hardlopers geënquêteerd met dezelfde vraag. Wat zijn de wensen en behoeften van de individuele hardloper.

Schaatsen

Het schaatsen is gekozen omdat deze sport specifiek voor Eindhoven aan het veranderen is. De afgelopen tijd is er een discussie gaande over het sluiten van de ijsbaan in Eindhoven. Oorspronkelijk zou de baan in juli 2016 moeten sluiten maar omdat er een speciale werkgroep is opgericht is dit uitgesteld tot juli 2017 (Schaatsen.nl, 2015). In deze ijsbaan zitten veel verenigingen die daardoor naar een andere ijsbaan zullen moeten vertrekken. Het schaatsen is dus een beladen punt in Eindhoven en daarom interessant om mee te nemen in het onderzoek.

Wielrennen

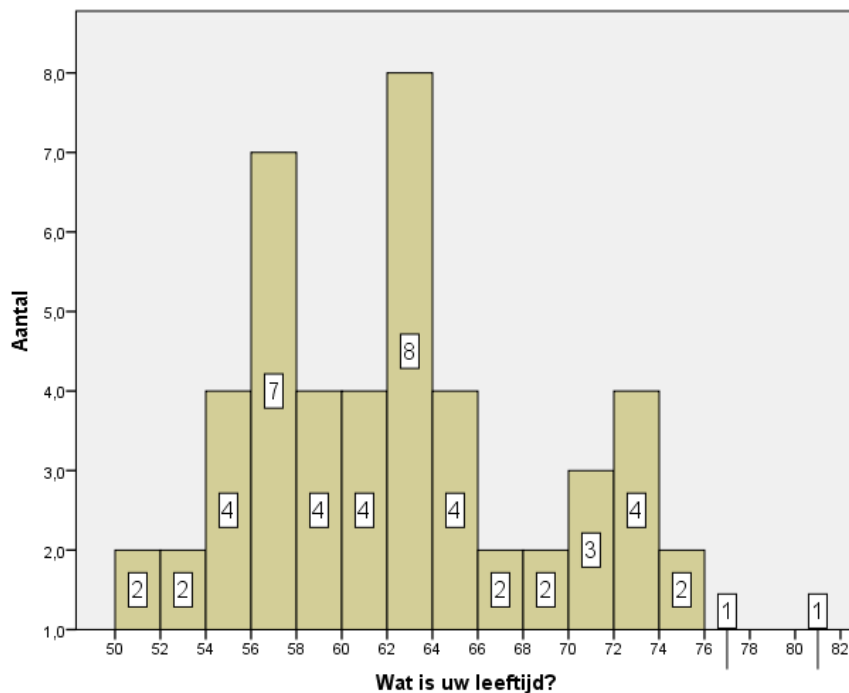
Het wielrennen heeft in Nederland heeft te maken met een enorme ledendaling. Samen met tennis verreweg de grootste procentuele daling qua leden (hoofdstuk 4). Ook in Eindhoven zijn er wielrengroepen die verzamelen bij een café om vanuit daar een ronde te gaan fietsen, zonder lid te zijn van een vereniging. Bij de wielrenners wordt onderzocht waarom de individuele wielrenners niet bij een vereniging zitten. Wat er zou moeten veranderen bij de wielerverenigingen om wel lid te worden?

Resultaten

Per sport worden hier de onderzoeken besproken en de opvallendste resultaten neergezet. De volledige antwoorden en frequentietabellen zullen terug te vinden zijn in de bijlagen.

Tennis

Bij het tennis zijn alle 50 enquêtes afgenomen face to face bij de twee indoortennishallen in Eindhoven. Dit gebeurde op verschillende dagen en tijden om zo ook verschillende tennissers te benaderen.



GRAFIEK 2 LEEFTIJDEN ONDERVRAAGDE TENNISERS

Van de 50 geënquêteerden is 66% vrouw en 34% man. De leeftijd van de groep ligt tussen de 51 en de 80 jaar oud, met een gemiddelde leeftijd van 62,74 jaar. 52% van de ondervraagden is samenwonend met de kinderen uit huis. 18% is samenwonend zonder kinderen en 14% alleenwonend zonder kinderen. Van de 50 mensen wonen er 15 buiten Eindhoven, 30% van de ondervraagden. Zeven van die vijftien personen wonen in Waalre. De rest verdeeld over Eindhoven zuid (32%) en Eindhoven noord (22%). 88% speelt al 11 jaar of langer tennis, de overige 12% beoefent de sport tussen de 5 tot en met 10 jaar.

Nu we een geografisch beeld hebben van deze tennissers wordt gekeken naar wat voor andere sporten ze nog beoefenen naast het tennis.

TABEL 1 AANTAL PERSONEN DAT NAAST TENNIS NOG ANDERE SPORT BEOEFENT

Beoefent u naast het tennis nog andere sporten?		
	Aantal	Percentage
Ja	38	76,0
Nee	12	24,0
Total	50	100,0

Zoals te zien in tabel 1 geeft 76% van de ondervraagden aan naast tennis nog minimaal één andere sport te beoefenen. 10 personen van de 50 zeggen naast het tennis ook te fitnessen. Naast fitness golfen er ook 8 personen. De andere sporten zijn wielrennen, tennis en hockey. Dit wordt door 4 personen beoefend.

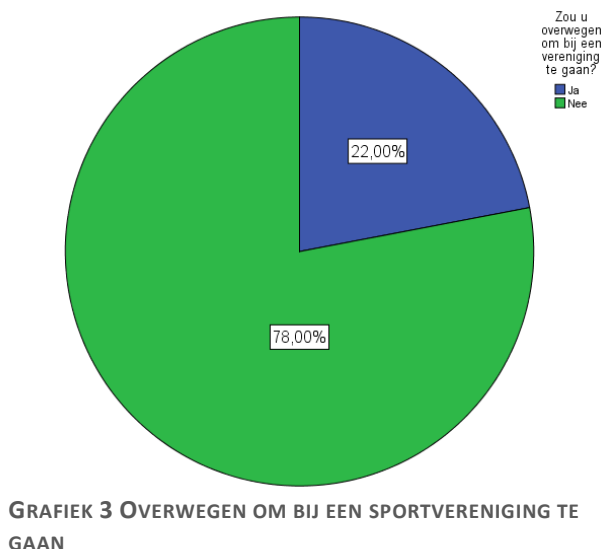
Daarnaast kijken we naar de reden dat deze tennissers zijn gaan tennissen. 26 van de 50 personen geeft aan te zijn gaan sporten vanwege de conditie of om fit te worden. 18 van de 50 is begonnen vanwege de sociale contacten en 17 van de 50 omdat mensen in hun vriendenkring en/of familie ook tennissen. Bij deze vraag waren meerdere antwoorden mogelijk.

Nu wordt de reden bekeken waarom de geënquêteerde tennissers zich niet bij een vereniging hebben aangesloten. Ook bij deze vraag waren meerdere antwoorden mogelijk. Het opvallendste is dat 25 personen van de totaal 50 aangeven geen behoefte te hebben aan een vereniging, zoals in bovenstaande tabel 2 is te zien. Andere punten die naar voren komen zijn geen eigen invulling kunnen geven aan de sport en vrienden en familie zijn ook niet ingeschreven. Maar geen behoefte is verreweg het meest genoemd.

Wat zien de tennissers als minpunten van een vereniging? Ook hier hebben ze uit meerdere antwoorden kunnen kiezen. Hier valt vooral op dat, na de vorige vraag, 19 van de 50 tennissers zeggen geen minpunten te hebben bij verenigingen. Dus ze staan niet negatief tegenover een vereniging zelf. Wel geven 17 van de 50 personen aan geen meerwaarde in een vereniging te zien.

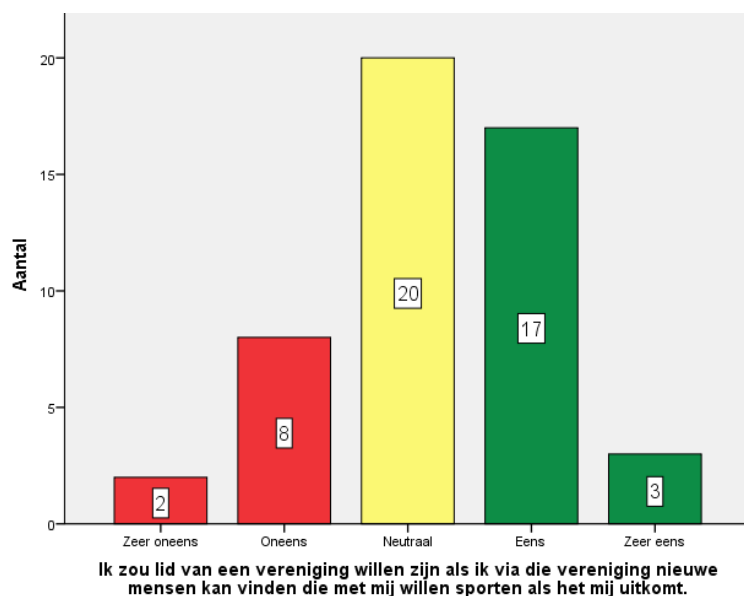
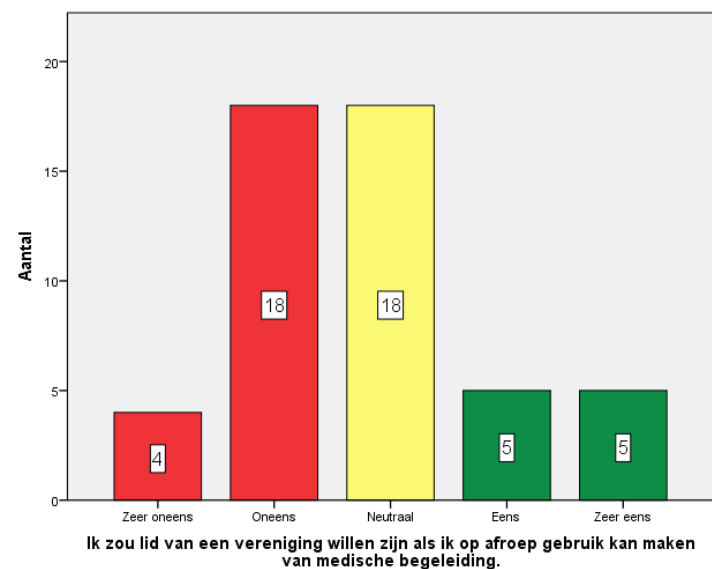
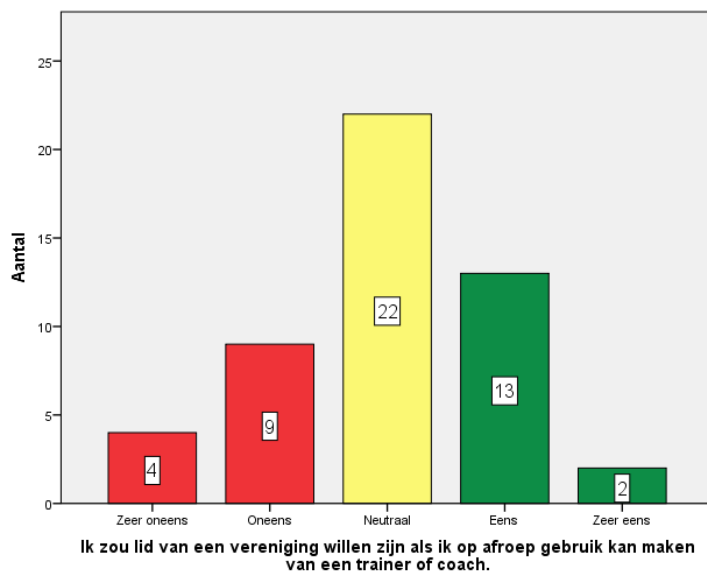
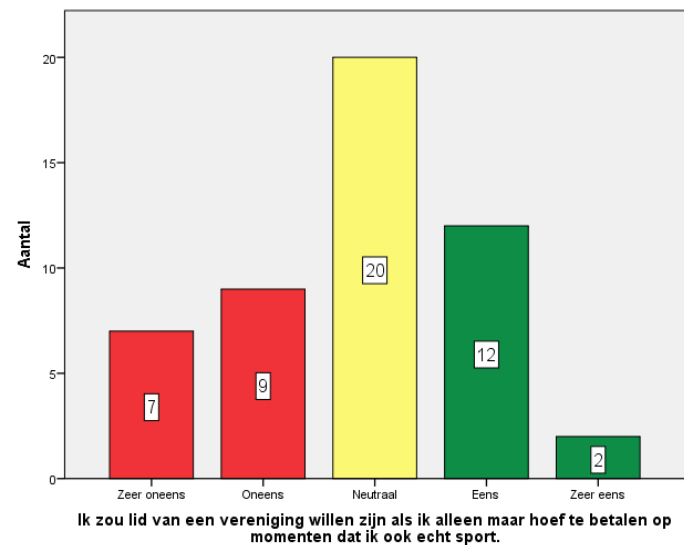
TABEL 2 TENNISERS DAT GEEN BEHOEFTE HEEFT AAN VERENIGING

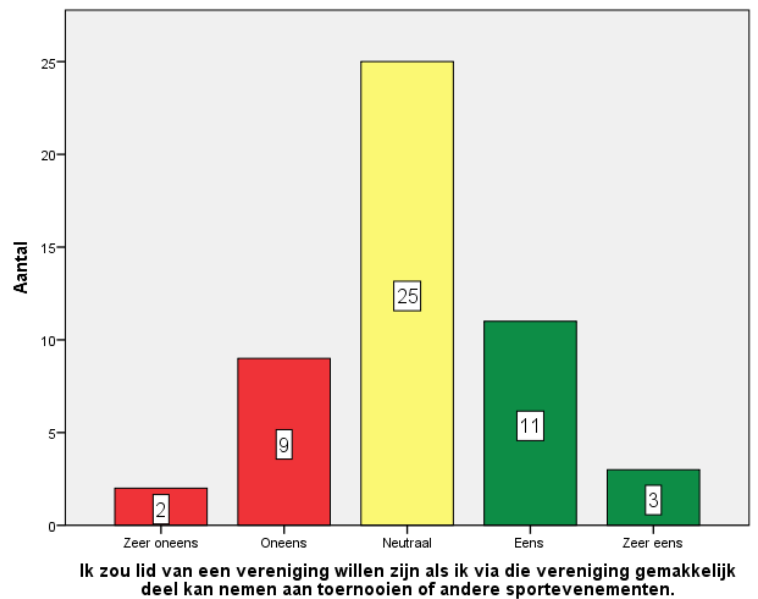
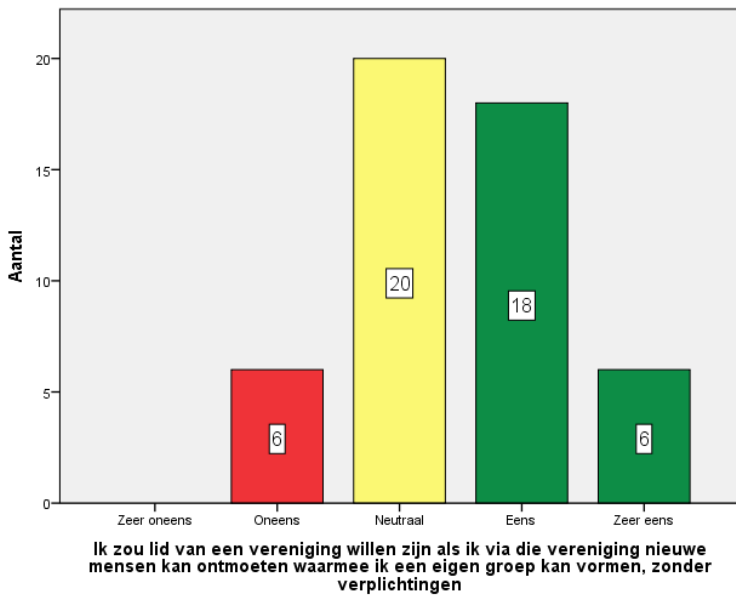
hebt aan een vereniging?		
	Aantal	Percentage
Ja	25	50,0
Nee	25	50,0
Totaal	50	100,0



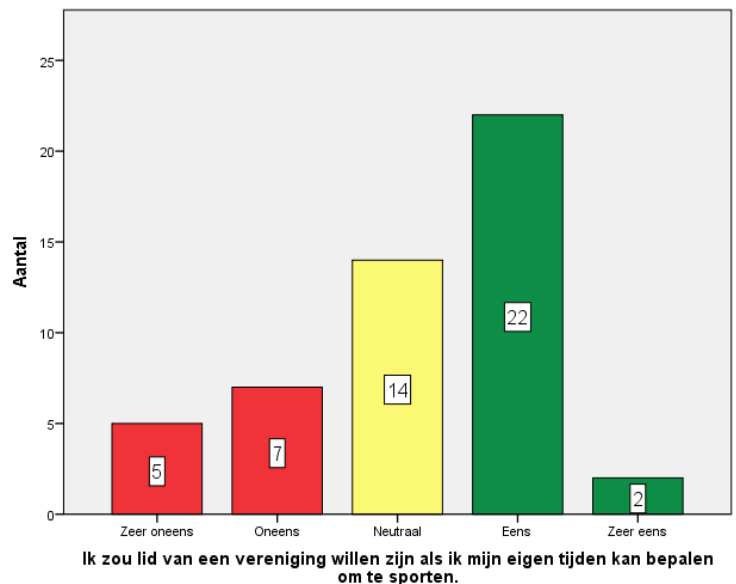
Een belangrijke vraag is of deze tennissers overwegen om zich aan te sluiten bij een vereniging. 78% geeft aan van niet. Maar belangrijker 22% zou het wel overwegen. Het ja-kamp geeft als belangrijkste redenen dat ze meer kunnen tennissen en vanwege de sociale contacten. Het nee-kamp heeft over het algemeen als belangrijkste reden geen tijd te hebben. Daarmee wordt over het algemeen bedoeld dat de vaste tennistijden van de verenigingen niet in het huidige schema van deze 50+ers past.

Daarnaast hebben de geënquêteerden de redenen aangegeven waarom ze lid zouden willen zijn sportverenigingen, van zeer oneens tot zeer eens.





Uit deze grafieken kun je opmaken dat de tennisers veel behoefte hebben aan eigen invulling van de sport. Ze willen bij een vereniging als die hun de mogelijkheid geeft op eigen tijden en met een eigen groep te kunnen tennissen.



Atletiek/Hardlopen

De hardloopenquêtes zijn op twee verschillende manieren afgenomen. Er is op een zaterdagmiddag meegelopen bij de Runnersworld Eindhoven om zo de individuele hardlopers in Eindhoven te benaderen. Hier zijn een aantal enquêtes door klanten van Runnersworld ingevuld. Daarnaast is er online een enquête uitgegaan in verschillende hardlooptgroepen op Facebook. Zo zijn de andere hardlopers uit regio Eindhoven benaderd. Hierdoor zijn er ook bij het hardlopen 50 enquêtes afgenomen onder de individuele renners in Eindhoven.

De geënquêteerde hardlopers bestaan voor 40% uit vrouwen en 60% mannen. De leeftijd is variërend van 19 tot en met 62 jaar oud, met een gemiddelde leeftijd van 36,14 jaar. De grootste groep, 40%, woont samen en heeft thuiswonende kinderen. Op gepaste afstand met 24% volgt samenwonend zonder kinderen. De meesten wonen in Eindhoven zuid (34%), Eindhoven centrum (26%) of Eindhoven noord (20%).

TABEL 1 AANTAL JAREN HARDLOOPERVERING

Hoelang loop u al hard?		
	Aantal	Percentage
Maximaal 1 jaar	8	16,0
2 - 4 jaar	19	38,0
5 - 10 jaar	13	26,0
11 jaar of langer	10	20,0
Total	50	100,0

TABEL 2 REDEN OM TE GAAN HARDLOPEN

Bent u gaan hardlopen vanwege conditie of fit te worden?		
	Aantal	Percentage
Ja	49	98,0
Nee	1	2,0
Totaal	50	100,0

Hoe lang ze al hardlopen is heel verschillend en ligt procentueel heel dicht bij elkaar. Maar de meesten 2 tot en met 4 jaar, zoals in bovenstaande tabel is te zien

Dat was het geografische beeld van de ondervraagde hardlopers. Ook nu wordt weer gekeken naar welke sporten ze nog meer beoefenen naast het hardlopen. 38 personen van de 50 geven aan een andere sport naast het hardlopen te beoefenen. Er worden veel verschillende sporten beoefend. Zo doen 11 van de ondervraagde ook aan voetbal, 14 personen geven aan te fitnessen en 7 tennissen ook. Daarna volgen nog wat kleinere aantallen met 3 personen die golven, 2 hockeyen en 2 wielrennen.

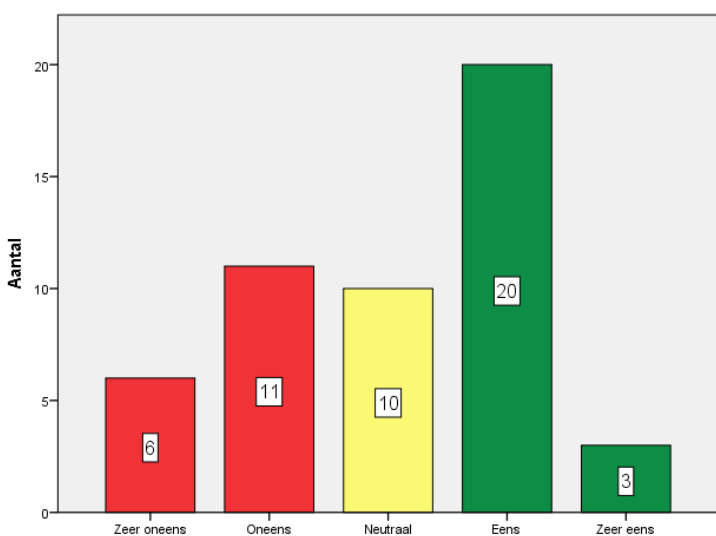
Er komt eigenlijk maar een reden naar voren waarom de geënquêteerde zijn gaan hardlopen, dat is namelijk vanwege de conditie of het fit willen worden zoals in bovenstaande tabel ook is te zien.

Wordt nu verder gekeken naar de reden waarom de hardlopers zich niet bij een atletiekvereniging hebben aangemeld, geeft 28% van de ondervraagden aan dat de reden is dat er geen eigen invulling is van de sport. Ook bij de vraag of er een overige reden is dat ze zich niet aanmelden blijkt dit de voornaamste reden. Hier kwamen antwoorden naar voren zoals: "Ik loop liever meteen vanuit mijn eigen huis." of "Ik wil vrijheid om te gaan en staan waar ik wil.". Ook bij de minpunten van een vereniging kwam vooral naar voren dat een vereniging geen meerwaarde heeft (36%) en de vereniging te omslachtig is (24%). Wat veel hardlopers ook aangeven is dat het tijdsgebonden was en ze niet, wanneer ze zelf wilden, konden gaan hardlopen.

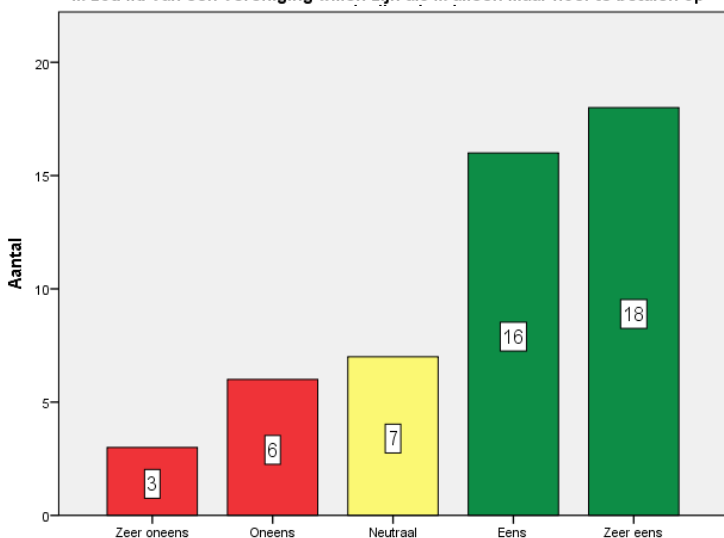
De toegevoegde waarde van een vereniging werd wel erkend. Zo gaven de lopers aan dat de toegevoegde waarde ligt in motivatie van meerdere personen (58%), de sociale contacten (54%), de expertise van de sport (44%) en de saamhorigheid (30%). Dus de geënquêteerden zien wel een toegevoegde waarde wanneer er naar gevraagd wordt ondanks de reacties op de vorige vraag.

Er zijn 13 van de 50 hardlopers die overwegen om lid te worden van een vereniging. Er komen drie punten naar voren van deze hardlopers om wel lid te worden. Namelijk wanneer het ze helpt met hun prestaties en ze betere training krijgen, extra motivatie om te gaan lopen en vanwege het sociale aspect. Er zijn ook 37 hardlopers die zeggen niet te overwegen om bij een vereniging te gaan. Hier komt eigenlijk een belangrijke reden in naar voren namelijk het zelf willen invullen van de sport op momenten en tijden dat het de hardlopers zelf uitkomt.

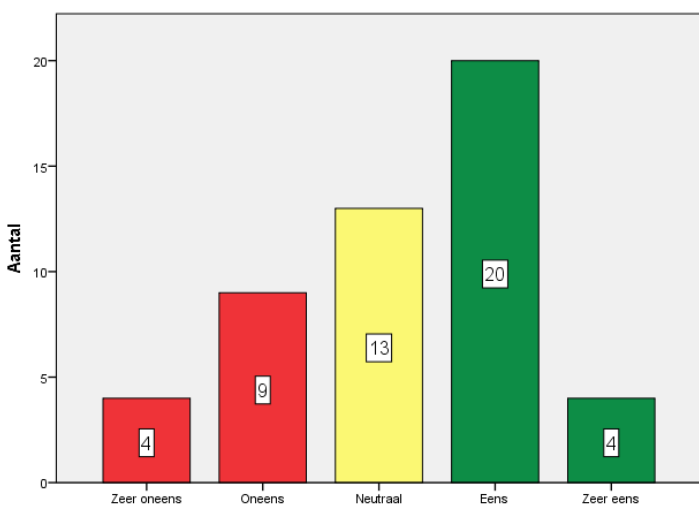
Hieronder volgen de zeven grafieken over de behoefte van de hardlopers m.b.t. het lid worden van een vereniging.



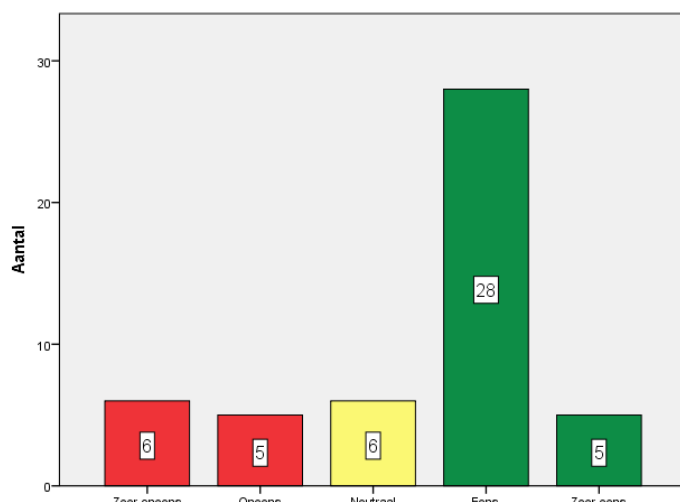
Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik alleen maar hoeft te betalen op



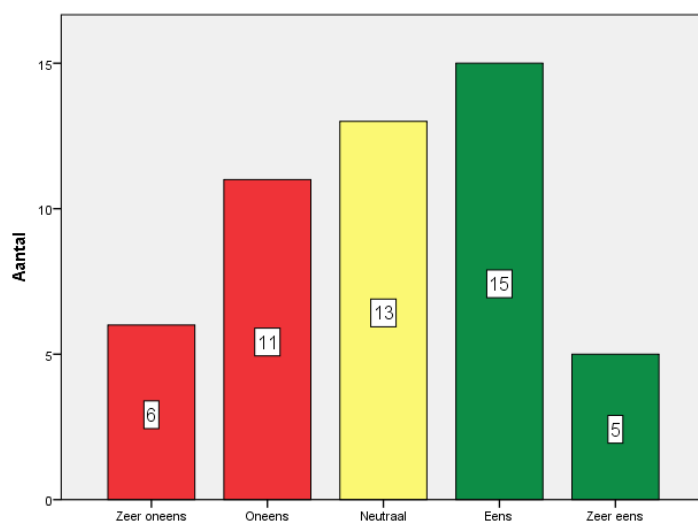
Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik mijn eigen tijden kan bepalen om te sporten.



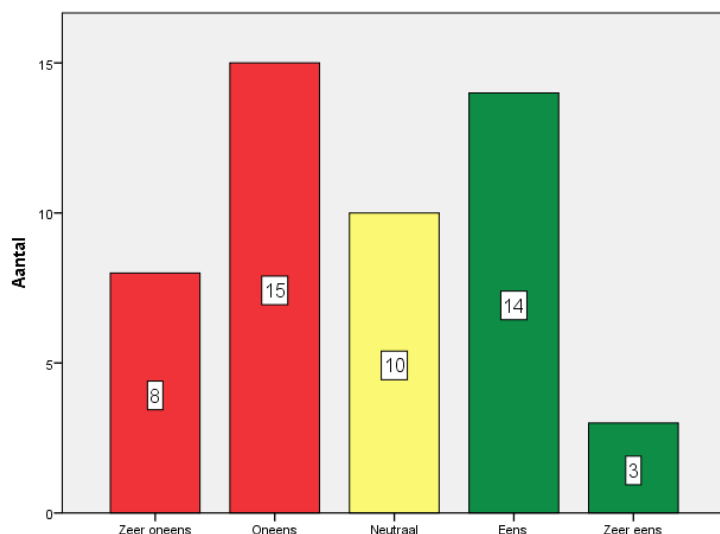
Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik via die vereniging nieuwe mensen kan ontmoeten waarmee ik een eigen groep kan vormen, zonder verplichtingen



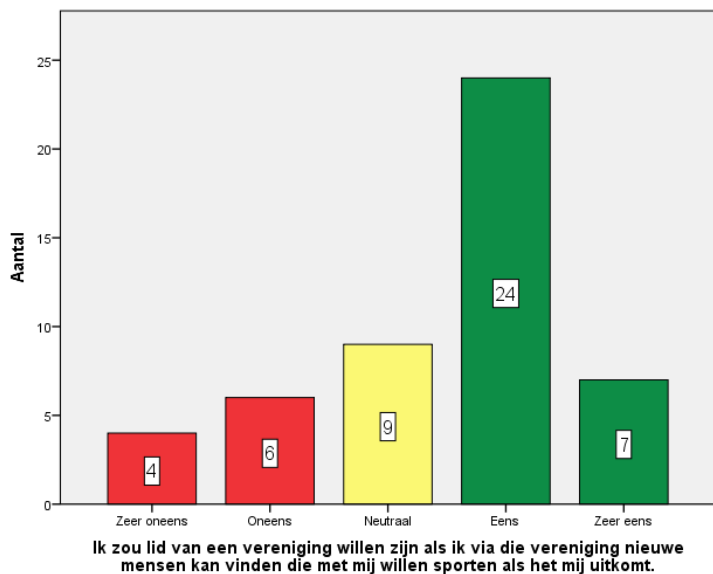
Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik op afroep gebruik kan maken van een trainer of coach.



Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik op afroep gebruik kan maken van medische begeleiding.



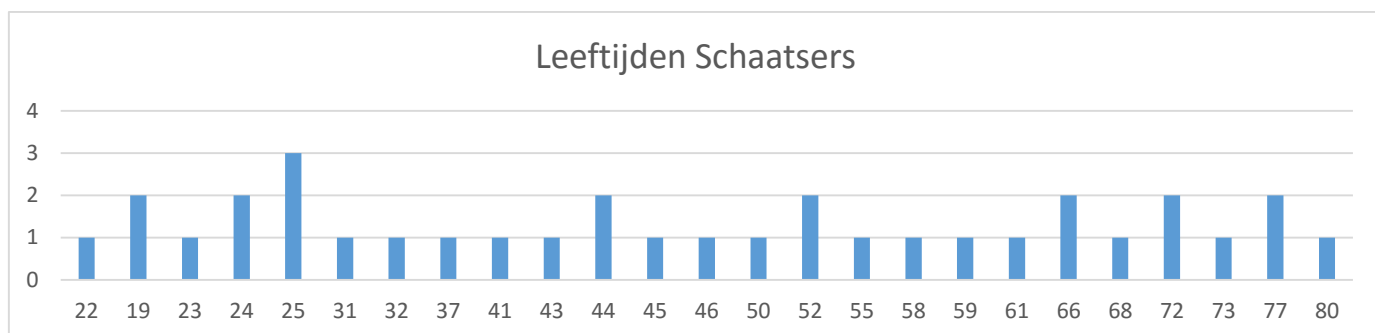
Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik via die vereniging gemakkelijk deel kan nemen aan toernooien of andere sportevenementen.



De geënquêteerde lopers geven aan zich bij een vereniging aan te sluiten als er mee wordt voldaan aan bovenstaande aspecten. Vooral het zelfstandig op eigen tijden sporten wordt hoog beoordeeld. Maar ook op de andere punten scoort “eens” het hoogst.

Schaatsen

Bij het schaatsen zijn de enquêtes afgenomen bij het IJssportcentrum Eindhoven. Hier waren veel mensen maar weinig schaatsers gaven aan interesse te hebben in het invullen omdat ze vaak maar eenmalig kwamen schaatsen. Daarnaast is er via de Facebook pagina van het IJssportcentrum de enquête gepost. Uiteindelijk viel het aantal respondenten tegen en zijn er 34 personen geweest die de enquête hebben ingevuld.



GRAFIEK 4 LEEFTIJDEN VAN DE SCHAATERS

De verdeling is bij deze enquête precies 17 mannen en 17 vrouwen. De leeftijden liggen tussen de negentien en 80 jaar (zie grafiek 4). Van de geënquêteerde wonen er achttien samen, negen met en negen zonder kinderen. Daarnaast zijn er zes personen samenwonend met de kinderen uit huis en vijf nog woonachtig bij de ouders. 23 personen wonen in Eindhoven waarvan negen in noord en 7 in zuid. Er wonen tien personen buiten Eindhoven. Drie daarvan in Weert, de rest ook in de nabije omgeving van Eindhoven. Twintig personen schaatsen al elf jaar of langer. Dus het zijn vooral ervaren schaatsers die zijn geënquêteerd.

Nu er een geografisch beeld is van de geënquêteerde schaatsers kan ook hier verder worden gegaan op de andere aspecten. Er wordt eerst gekeken wat de schaatsers nog voor andere sporten beoefenen. 29 personen zeggen naast het schaatsen nog een andere sport te beoefenen. 13 van die 29 doen aan fitness, 9 aan wielrennen en 7 lopen hard. Dat zijn de drie grootste sporten naast het schaatsen.

Als we kijken naar de redenen dat de schaatsers zijn gaan schaatsen is de voornaamste reden om fit te worden of conditie op te bouwen, dertien personen geven dit als reden. Op de tweede plek komt vanwege de sociale contacten (8 personen) en derde plek omdat familie en vrienden het ook deden (7 personen).

51% van de geënquêteerde geeft aan geen behoefte te hebben aan een vereniging. 20% vindt het teveel geregeld. Toch geeft 34% aan geen minpunten te hebben ten aanzien van een vereniging en 26% geen meerwaarde in een vereniging te zien. Dus hier kun je uit opmaken dat er geen specifieke afkeer is tegen de verenigingen.

Er wordt wel veel toegevoegde waarde gezien door de schaatser. 43% geeft aan dat ze de expertise van de sport en de sociale contacten als belangrijkste toegevoegde waarde zien. 29% noemt de motivatie van meerdere personen en 23% de saamhorigheid van een vereniging.

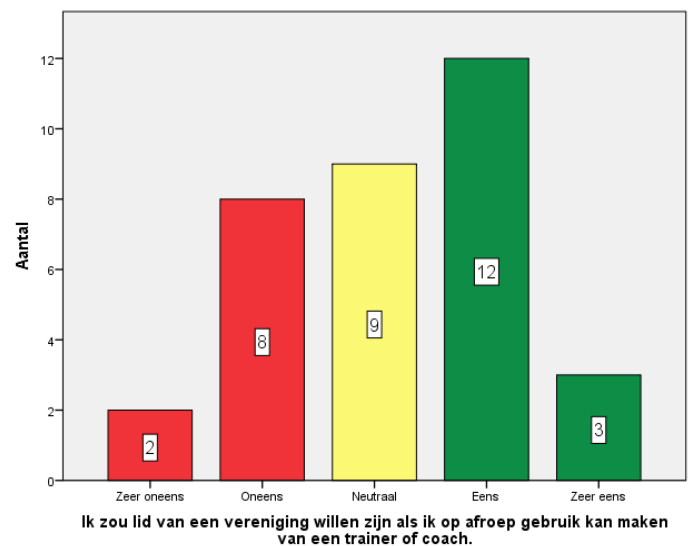
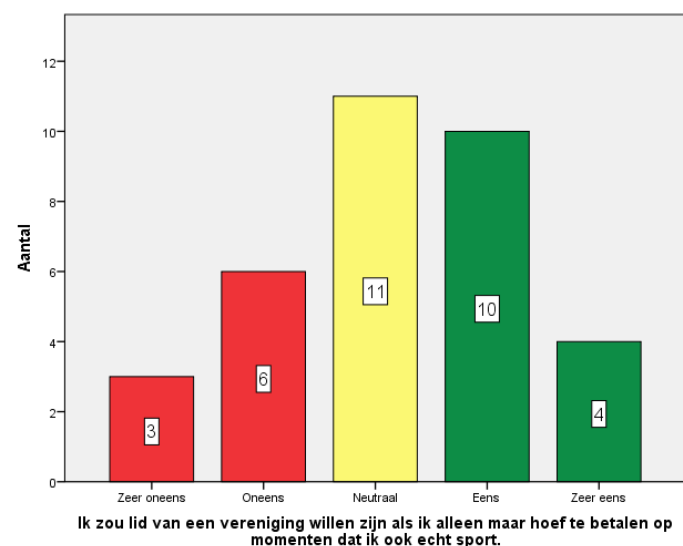
TABEL 3 OVERWEGINGEN OM BIJ EEN SPORTVERENIGING TE GAAN

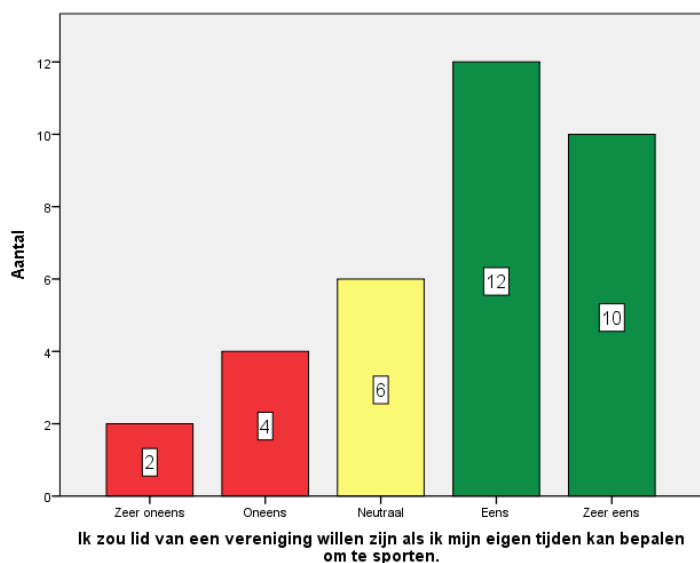
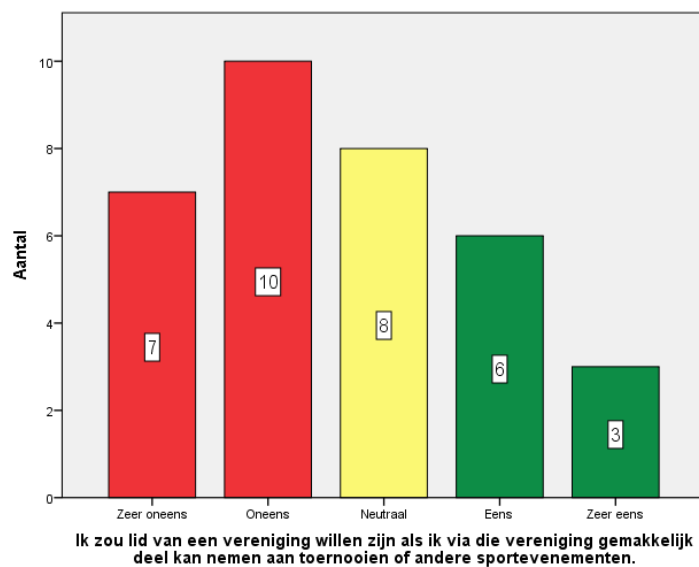
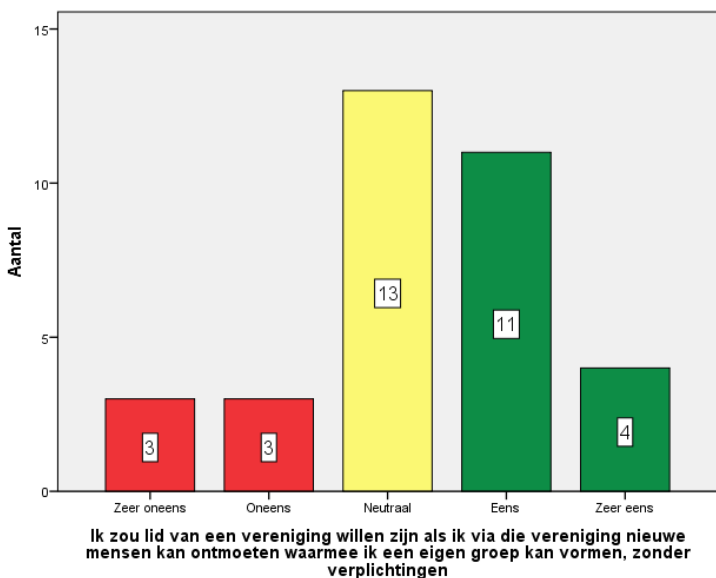
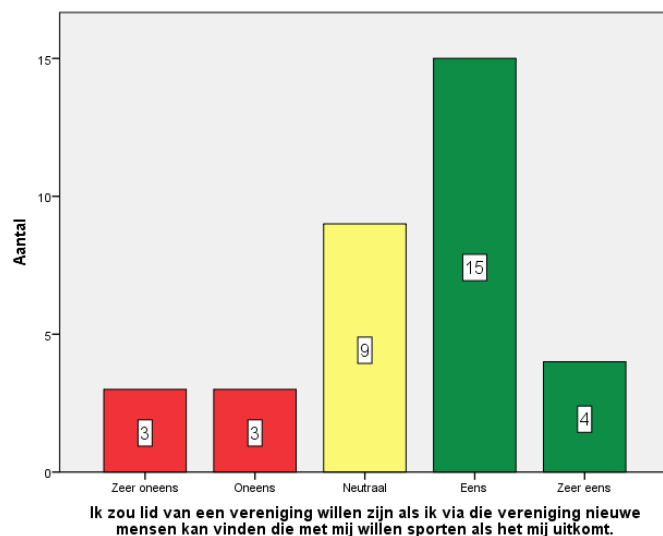
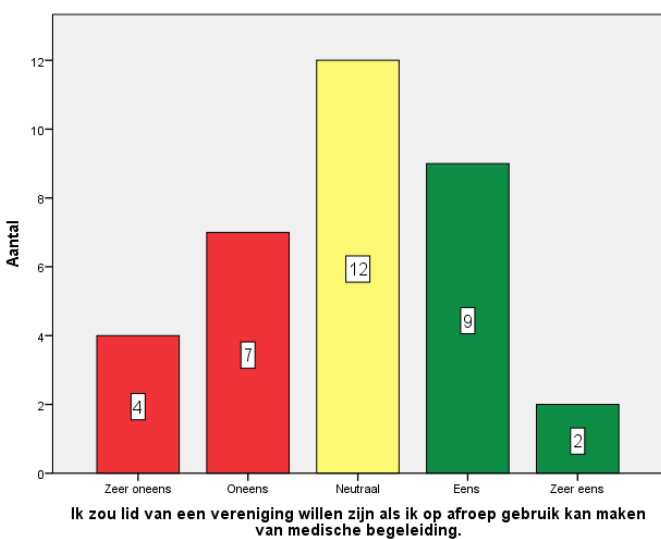
Zou u overwegen om bij een vereniging te gaan?

	Aantal	Percentage
Ja	11	31,4
Nee	23	65,7
Total	34	97,1

Zoals in bovenstaande tabel is te zien zouden elf personen overwegen om bij een vereniging te gaan. De belangrijkste redenen om lid te worden is invoeren van flexibelere schaatstijden. Daarnaast geven twee personen ook nog aan vooral de techniek te willen verbeteren. De groep die niet overweegt om bij een vereniging te gaan geeft aan liever zelf te willen schaatsen met eigen invulling. Dit heeft verschillende redenen zoals financiën, geen tijd hebben of het recreatief willen beoefenen.

Hieronder volgen wederom zeven grafieken die inzicht geven in de behoefte aan een lidmaatschap van een vereniging.





Uit de bovenstaande grafieken valt op te maken dat ook hier de geënquêteerden tegen bepaalde voorwaarden zouden overwegen om lid te worden van een vereniging. Vooral het bepalen van de eigen tijden om te sporten wordt veel met eens tot zeer eens beoordeeld.

Wielrennen

De individuele wielrenners benaderen was in de praktijk lastig. Er is geprobeerd via wielercfé Velosoof deze renners te benaderen maar dat had weinig succes. Daarna is er via de online wielergroep wielrennen, anekdotes enz. op Facebook een enquête geplaatst. Deze mocht helaas maar een paar dagen blijven omdat ze dagelijks vele verzoeken kregen. Uiteindelijk zijn er 19 wielrenners in Eindhoven bereid gevonden om deel te nemen aan de enquête.

Eerst worden de geografische kenmerken van deze wielrenners behandeld. De verhouding is 79% man en 21% vrouw met een gemiddelde leeftijd van 37,53 jaar oud. De leeftijd is variërend van 18 t/m 62 jaar. Zes personen wonen samen met kinderen, vier alleen woonachtig en drie personen wonen samen zonder kinderen of de kinderen zijn uit huis. 26% woont in Eindhoven zuid, 21% in Eindhoven noord en 16% in het centrum en buiten Eindhoven. De personen buiten Eindhoven wonen in Best, Boxtel of Helmond.

TABEL 4 AANTAL JAREN WIELRENERVARING

Hoelang wielrent u al?		
	Aantal	Percentage
Maximaal 1 jaar	3	15,8
2 - 4 jaar	5	26,3
5 - 10 jaar	4	21,1
11 jaar of langer	7	36,8
Totaal	19	100,0

Zoals in de bovenstaande tabel te zien is, is het niveau van de wielrenners heel verschillend.

Er zijn elf geënquêteerden die aangeven een andere sport naast het wielrennen te beoefenen. Op de eerste plek komt hier hardlopen (drie personen), daarna volgen tennis en wielrennen (beiden twee personen).

De voornaamste reden om te beginnen met wielrennen is vanwege de conditie of om fit te worden. Dit geeft 74% van de ondervraagden personen aan. Met 37% volgt daarna omdat familie of vriendkring de sport ook beoefenen.

Bij de redenen waarom de wielrenners zich niet hebben ingeschreven voor een vereniging zeggen 9 personen geen behoefte te hebben aan een vereniging, 5 geven aan dat er geen mogelijkheid tot eigen invulling van de sport en 4 vinden het teveel geregeld. Daarnaast zegt 58% geen meerwaarde te zien in een vereniging, 26% vindt een vereniging te omslachtig en 21% heeft geen minpunten.

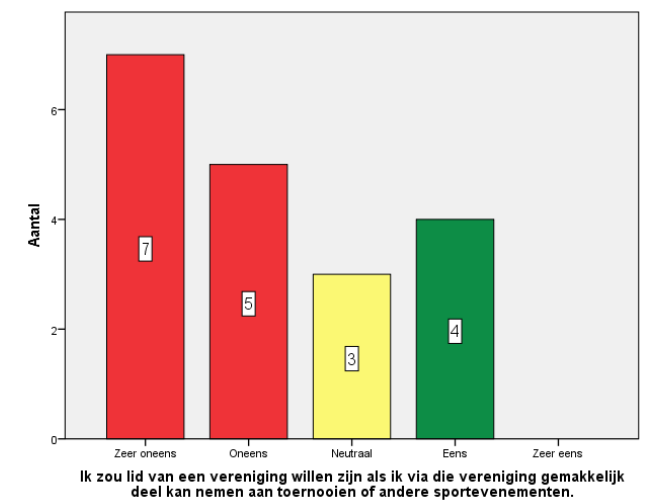
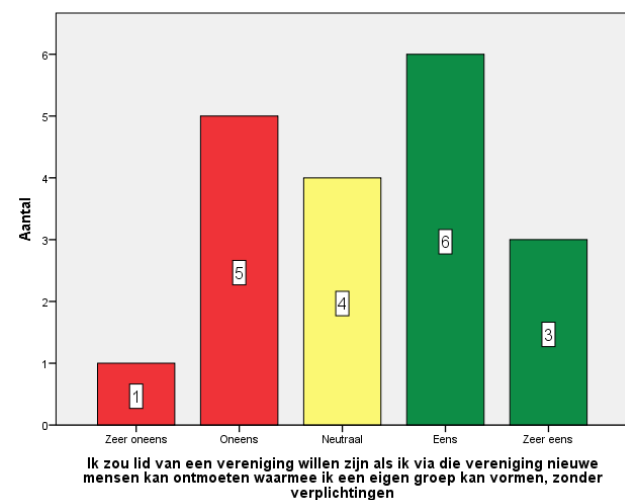
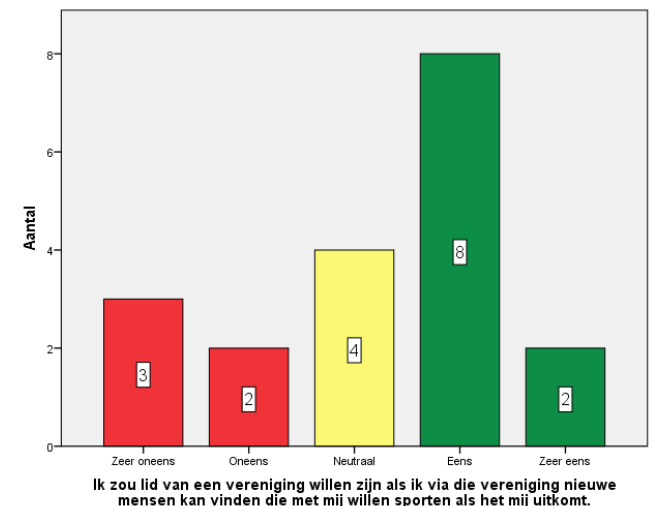
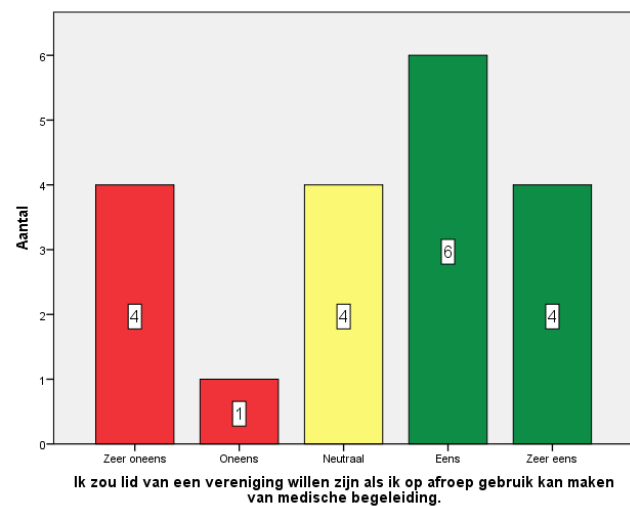
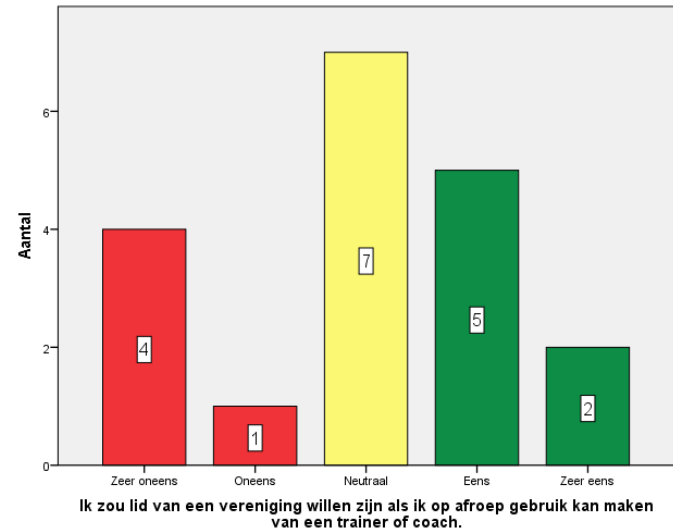
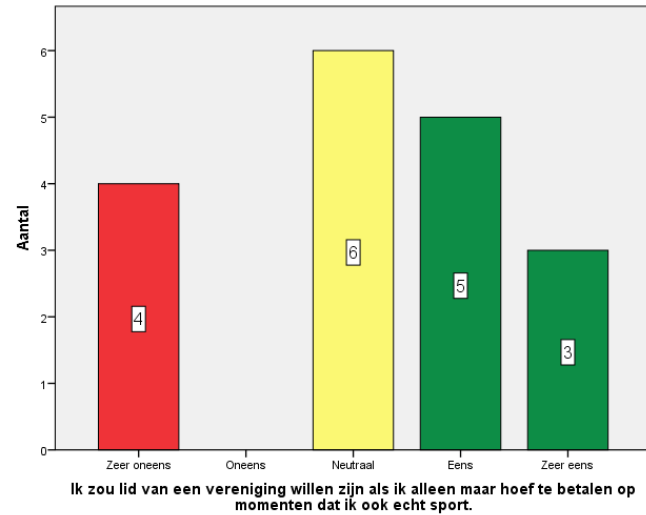
Net als bij het schaatsen zien de wielrenners, wanneer er naar gevraagd wordt, wel toegevoegde waarde van een vereniging. Zo zegt 47% dat zij zowel de expertise van de sport, de sociale contacten en de motivatie van meerdere personen als belangrijkste toegevoegde waarde zien.

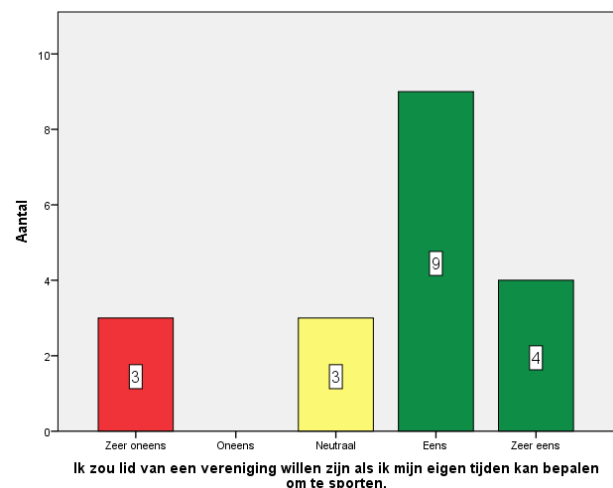
TABEL 5 OVERWEGINGEN OM BIJ EEN SPORTVERENIGING TE GAAN

Zou u overwegen om bij een vereniging te gaan?		
	Aantal	Percentage
Ja	3	15,8
Nee	16	84,2
Total	19	100,0

In bovenstaande tabel kun je zien dat drie personen van de negentien zouden overwegen om bij een vereniging te gaan. De belangrijkste reden is vanwege die eerder genoemde toegevoegde waarde van een vereniging. Het nee-kamp geeft vooral aan geen meerwaarde te zien en geen behoefte te hebben omdat ze nu zelf op eigen momenten kunnen fietsen.

Hieronder volgen zeven grafieken over de behoefte met betrekking tot de sportverenigingen.





Zoals in bovenstaande grafieken is te zien scoort hier de behoefte om eigen tijden te bepalen om te sporten het hoogst. Bij wielrennen scoort ook het op afroep gebruik maken van medische begeleiding en het vinden van medewielrenners om mee te rijden hoog.

Conclusies

Hieronder worden de conclusies per sport weergegeven.

Tennis

De helft van de ondervraagden geeft aan geen behoefte te hebben aan een vereniging. Het grootste deel geeft wel aan geen minpunten over een vereniging te hebben. 22% zou overwegen om bij een vereniging te gaan. Belangrijkste reden hiervoor is meer kunnen tennissen en de sociale contacten. De geënquêteerden geven aan bij een vereniging te willen wanneer ze mensen kunnen ontmoeten waarmee ze kunnen tennissen wanneer het hun uitkomt met een paar mensen of een groep zonder verplichtingen en als ze zelf eigen tijden kunnen bepalen om te sporten.

Atletiek/Hardlopen

De reden dat hardlopers niet bij een vereniging zitten is omdat er geen eigen invulling gegeven kan worden aan de sport en ze geven aan geen meerwaarde in een vereniging te zien. Ze zien wel veel toegevoegde waarde aan een vereniging met name de motivatie van meerdere personen en sociale contacten. De hardlopers geven bij de behoefte aan dat ze bij een vereniging willen wanneer ze op afroep gebruik kunnen maken van een trainer of coach, wanneer ze eigent tijden kunnen bepalen om te sporten en nieuwe mensen kunnen vinden die met hun willen sporten wanneer het hun uitkomt.

Schaatsen

De belangrijkste toegevoegde waarde van een vereniging die de schaatser zien zijn de expertise van de sport en de sociale contacten. De belangrijkste behoeften met betrekking tot de verenigingen zijn nieuwe mensen vinden die met ze willen sporten wanneer het de schaatser uitkomt en het bepalen van eigen tijden waarop ze kunnen sporten.

Wielrennen

De belangrijkste behoeften met betrekking tot een vereniging zijn het bepalen van eigen tijden om te sporten, op afroep gebruik maken van medische begeleiding en het vinden van nieuwe mensen om te sporten wanneer het de wielrenners zelf uitkomt.

Hoofdstuk 4 Sportbonden

De sportbonden hebben als overkoepelende organisatie veel onderzoek gedaan naar het probleem van de ledendaling. Voor de vier gekozen sporten wordt besproken wat deze bonden hebben gedaan om verenigingen te helpen met het ledenbehoud en ledenwerving. De vier bonden die zullen worden besproken zijn:

- Koninklijke Nederlandse Lawn Tennis Bond
- Koninklijke Nederlandse Schaatsenrijders Bond
- Koninklijke Nederlandse Wielren Unie
- Atletiekunie

Het onderzoek zal gedaan worden door middel van desk research. Daarnaast wordt een email gestuurd naar de bonden die geen verdere informatie aanbieden over ledenwerving. Deze bonden worden gevraagd of ze hier mee bezig zijn.

Sportbonden (Individuele sporten)	Leden 2012	Leden 2013	Leden 2014	Procentuele verandering 2012-2013	Procentuele verandering 2013-2014
Koninklijke Nederlandse Lawn Tennis Bond	674.696	625.666	622.807	-7,3%	-0,5%
Nederlandse Golf Federatie	388.043	397.056	394.370	+2,3%	-0,7%
Koninklijke Nederlandse Gymnastiek Unie	241.500	240.551	241.435	-0,4%	+0,4%
Koninklijke Nederlandse Zwembond	144.613	140.835	138.436	-2,6%	-1,7%
Atletiekunie	137.425	142.669	140.116	+3,8%	-1,8%
Koninklijke Nederlandse Schaatsenrijders Bond	91.539	95.810	80.341	+4,7%	-16,1%
Koninklijke Nederlandse Wielren Unie	30.070	32.677	27.739	+8,7%	-15,1%
Sportbonden (team sporten)	Leden 2012	Leden 2013	Leden 2014	Procentuele verandering 2012-2013	Procentuele verandering 2013-2014
Koninklijke Nederlandse Hockeybond	232.933	241.163	248.742	+3,5%	+3,1%

TABEL 6 LEDENVERANDERING 2012-2014 BRON: LEDENTAL 2014 NOC*NSF

In bovenstaande tabel is te zien dat alle individuele sporten het laatste jaar leden zijn verloren alleen de gymnastiek unie heeft een zeer kleine groei van 0,4%. Verreweg de grootste daling is te vinden bij het wielrennen en het schaatsen. Er wordt verder gekeken per bond van de gekozen sporten wat zij doen aan dit probleem.

Koninklijke Nederlandse Lawn Tennis Bond

De KNLTB heeft al jaren problemen met de terugloop van leden en heeft dit centraal gezet in hun beleid. Er is een aparte afdeling van de KNLTB genaamd CentreCourt die zich specialiseert op clubs, competitie, coaches en courts. Er is op de website van CentreCourt een hele pagina gewijd aan ledenbehoud en ledenwerving. Voor de ledenwerving zijn op dit moment vier concepten ontwikkeld die in de praktijk succesvol bleken te zijn (KNLTB, 2015). Van deze vier concepten zijn stappenplannen gemaakt.

Concept 1: Tennis met een kennis

Doel van dit concept is om een vriend die niet tennist te introduceren bij je eigen tennisclub. Voor dit concept is een planning nodig van vier tot zes weken en is het uitvoerbaar in negen stappen. (Bijlage 3)

Concept 2: Beat the parents

Het beat the parents concept is gericht op ouders van jeugdleden die langs de kant naar het tennis gaan te kijken. Het doel is het organiseren van een toernooi waarbij ouders kennis maken met het tennis en daarbij misschien lid worden van een vereniging. (Bijlage 3)

Concept 3: Stratentoernooi

Het stratentoernooi heeft ongeveer dezelfde opzet als tennis met een kennis. Alleen gaat het in het stratentoernooi niet om een kennis maar om de straat, buurt of wijk enthousiast te maken voor de tennissport. (Bijlage 3)

Concept 4: Tenniskids@school

Dit laatste concept is gericht op de jeugd. De bedoeling is dat kinderen op basisscholen kennis maken met de tennissport. Dit project kan goed opgezet worden in samenwerking met Sportformule, omdat zij ook contacten hebben bij basisscholen. (Bijlage 3)

Deze concepten zijn ontwikkeld voor de sportverenigingen om houvast te creëren hoe zij mogelijk leden kunnen werven voor hun vereniging. Iedere club kan met de stappenplannen deze concepten toepassen op de eigen vereniging. De concepten hebben met name betrekking op leden die nieuwe leden moeten introduceren. Niet om hele nieuwe doelgroepen te benaderen.

De KNLTB heeft ook onderzoek gedaan naar de tennissers zelf. Het onderzoek betrof waarom mensen tennissen en misschien wel net zo belangrijk waarom ze stoppen met tennissen. Het onderzoek is uitgevoerd door het Mulier instituut en het Nationaal Sport Onderzoek in samenwerking met de KNSB (KNSB, 2013). Uit het onderzoek komt naar voren dat ruim 50 procent van de startende tennissers het lidmaatschap bij een tennisvereniging na drie jaar weer opzegt. Ruim een kwart geeft aan dat zij kampen met blessures. Dit kan komen van tennis maar ook van andere sporten. Tijdgebrek, interesse in andere sporten en het verliezen van interesse in tennissen zijn daarnaast belangrijke redenen. Het blijkt dat er nog niet genoeg binding is tussen de startende tennisser en de tennisvereniging.

Er kan dus geconcludeerd worden dat de KNLTB zich druk bezig houdt met onderzoeken naar de teruglopende ledenaantallen. Daarnaast proberen ze doormiddel van landelijke concepten die werken in de praktijk de verenigingen zoveel mogelijk te assisteren in het werven en behouden van leden. Daarnaast blijkt dus ook dat nieuwe leden niet genoeg binding voelen met verenigingen.

Koninklijke Nederlandse Schaatsenrijders Bond

De KNSB heeft van 2013 op 2014 de grootse ledendaling meegemaakt van alle sportbonden. Met een verlies van 16,1% van de leden in 2013-2014. Dit is een enorm percentage als wordt bekeken dat dit in een jaar is gebeurd. De KNSB geeft zelf als verklaring dat deze ledendaling geen reden is tot paniek. Pieter Clausing, manager beleid en sportontwikkelingen binnen de KNSB, zegt: "Het aantal leden van schaatsbond schommelt altijd sterk. Dat is al jaren zo. Natuurlijk is daarin van grote betekenis. Gaat het echt vriezen, dan kan dat voor ons zomaar een sterke stijging in het aantal leden betekenen. (Ruijter M. d., 2015)" De KNSB geeft aan dat uit onderzoek is gebleken dat rond de 500.000 mensen regelmatig schaatsen. Wat dus betekent dat minder leden niet per se minder schaatsers betekent. De KNSB stelt wel als doel dat deze trend wel moet worden omgeboogen. Zo zeggen ze samen met verenigingen en IJsbanen te kijken naar hoe ze het beste kunnen

inspelen op wat de sporters willen. Als voorbeeld geeft de KNSB de flexibiliteit. Ze hebben ondervonden dat sporters niet meer vast willen zitten aan vaste tijden op vaste dagen bij een vereniging. Hier probeert de KNSB in overleg met de verenigingen en IJsbanen op in te spelen.

Ondanks deze verklaring is de KNSB wel degelijk bezig met het dalende ledenaantal. De KNSB doet dit niet op landelijk niveau maar op lokaal niveau met lokale IJssportverenigingen. Zo wordt in Eindhoven een traject gestart waarbij alle ijssportverenigingen in Eindhoven samenwerken met de KNSB. Tijdens de opening van het ijssportseizoen zijn in het IJssportcentrum Eindhoven allerlei clinics gegeven door verschillende ijssportverenigingen. Het idee om de krachten te bundelen is ontstaan omdat er zo meer bereik zou worden gehaald dan wanneer de verenigingen individueel aan de slag gingen. Het hoofddoel van deze clinics is meer jeugd naar de IJsbaan te halen en bekend te maken met de verschillende ijssporten. Naast deze activiteit worden er nog meer initiatieven in Eindhoven ondernomen in samenwerking met de KNSB om meer jeugd naar de IJsbaan te halen. Zo is er een jeugdschaatspas ontwikkeld. Hiermee kunnen schoolgaande kinderen voor maar 42,50 euro een heel IJseizoen lang schaatsen wanneer ze willen. Ook worden er, in samenwerking met de verschillende verenigingen ieder weekend een activiteit georganiseerd waarmee de kinderen nog meer bekend raken met de verschillende sporten en mogelijkheden op de ijsbaan.

Koninklijke Nederlandsche WielrenUnie

De KNWU ziet ook het probleem van de dalende ledendaling. Zij hebben op hun eigen platform, KNWU kennisplatform, hulp en informatie voor verenigingen geplaatst. Volgens de KNWU komt het behouden en werven van leden helemaal niet neer op allerlei grote beleidsplannen. Het komt neer op de kleine dingen die het verschil moeten maken. De KNWU heeft een aantal punten opgesteld die daarbij kunnen helpen.

Ledenbehoud:

- Inzicht krijgen in de beweegredenen van je leden.
- Nieuwe leden betrokken laten voelen, veel met ze praten en betrekken bij allerlei activiteiten.
- Nieuwe leden basiskennis geven van het wielrennen en de normen en waarden binnen een vereniging. Dit kan met gebruik van een welkomstboekje van de KNWU.
- Organiseren van sociale nevenactiviteiten. Meer dan alleen trainingen maar kijken wat de behoefte is. Bijvoorbeeld speciale trainingen gericht op een opkomend evenement.
- Voorkom ontevredenheid. Praat veel met je leden.
- Zorg voor structuur en duidelijkheid.

Ledenwerving:

- Probeer de hele familie van een lid te betrekken bij de vereniging.
- Wanneer je meer leden wil is het belangrijk te kijken wie je doelgroep is en hoe deze het best kan worden benaderd.
- Goede informatievoorziening.

Naast deze punten heeft de KNWU nog wat extra middelen om verenigingen te helpen. Zo nemen ze de wielervereniging Gaul! als voorbeeld op hun website. Volgens de KNWU is dit een voorbeeld voor vele andere clubs als het gaat om leden betrokken houden bij de club en de club bij de leden betrokken houden. Gaul! is uniek omdat ze niet verbonden zijn aan een vaste plek. Het is een landelijk georiënteerde vereniging. De leden ontmoeten elkaar online. Daarnaast zijn ze ook maatschappelijk verantwoord. Alle leden van Gaul! doen aan fondswerving voor War Child. Er wordt bij Gaul! gewerkt met een mentorsysteem. Dit houdt in dat elk nieuw lid een mentor toegewezen krijgt op basis van niveau en ambitie van het nieuwe lid. Deze mentor helpt het nieuwe lid wegwijs te maken in de vereniging, neemt hem mee naar zijn (eerste) training en wijst hem op interessante wielrenevenementen. Dit zorgt er ook voor dat het lid zelf snel geïntegreerd wordt in de vereniging en het gevoel heeft echt bij de vereniging te horen. Daarnaast zorgt een aantal betrokken leden verdeeld over het hele land, door de vereniging zelf de harde kern genoemd, ervoor dat er veel leden blijven fietsen. Zij zijn ambassadeurs van je vereniging. Zorgen dat alle informatie vanuit de Algemene ledenvergadering goed overkomt op de andere leden. Zij zijn het contactpunt tussen de andere leden en de vereniging.

Atletiekunie

De atletiekunie is gericht op alle sporten die binnen de atletiek vallen. Voor het onderzoek wordt hardlopen genomen om dat dit met uitstekende individualistische sport is. Het hardlopen valt ook onder de atletiekunie. Het is belangrijk te weten wat de atletiekunie voor informatie heeft over het individueel sporten. En of ze de verenigingen ondersteunen bij het ledenbehoud en/of werving.

Voor de atletiekunie is er een mail gestuurd naar de unie zelf. Hierin werd een reactie teruggestuurd door Dennis Weijers, projectmedewerker loopsport. De Atletiekunie geeft aan dat je kunt hardlopen wanneer je wil, dat ze dit niet als probleem zien. Ze vinden dat hoe laagdrempeliger de sport, hoe beter het is voor de sport. Zij zien het als een uitdaging voor de verenigingen om van toegevoegde waarde te zijn voor de doelgroep van de individualistische sporter. Uit het boek *Running Across Europe* (Scheerder, 2015) blijkt dat 93% van de hardlopers in Nederland individueel traint. Daartegenover staat dus 7% die in groepsverband trainen. Daarnaast denkt de Atletiekunie dat het imago van de atletiekverenigingen niet meehelpt om leden te werven. Volgens de Atletiekunie zitten er bepaalde ideeën vast aan een vereniging door de individuele hardlopers. De individuele hardlopers zien de verenigingen vaak als prestatiebolwerken. Het is dus de kunst om dat imago om te buigen en te laten zien aan de lokale hardlopers wat je te bieden hebt.

De Atletiekunie heeft ook een aantal concepten opgezet. Het grote verschil met andere sportbonden is dat deze concepten niet per se gericht zijn om verenigingen te ondersteunen. Ze meer gericht op de hardlopers zelf. De verenigingen kunnen deze concepten wel aanbieden aan de individuele hardlopers, maar ze zijn gericht op de hardloper zelf. Hier volgen een aantal voorbeelden van deze concepten:

- Yakult Start to Run: Een beginnerscursus voor mensen die twijfelen of ze willen hardlopen. Het is een cursus met alle basisinformatie en duurt ongeveer zeven weken.
- Run To the Start: Een cursus van ongeveer twaalf weken die als doel heeft het toewerken naar een hardloopevenement.
- Campagnes rondom sportevenementen en campagnes rondom de nationale sportweek
- Parklopen: Elke eerste zondag van de maand hardlopen in een lokaal park bij jou in de buurt. Heel laagdrempelig opgezet.

Daarnaast zijn er verschillende ideeën die ze aan het ontwikkelen zijn met verenigingen. Zoals trainingsschemaservices en loopcafés. De Atletiekunie is dus druk bezig met ideeën en concepten om de individuele hardlopers naar de vereniging te halen.

Wat de atletiekunie ook doet is het ontwikkelen van een eigen platform, www.hardlopen.nl, waarin ze direct in contact wille komen met de hardloper. Hierdoor kan de bond een beter beeld krijgen en bepaalde vragen of opmerkingen direct ontvangen van de hardloper zelf.

Conclusie

Per bond worden de sterke en minder sterke punten op een rij gezet m.b.t. de ledenwerving en ledenbehoud.

KNLTB

De KNLTB heeft al jaren ervaring met de ledendaling en spelen goed in op deze trend en heeft hierbij vier concepten ontwikkeld en uitgetest die werken bij de tennisverenigingen. Deze concepten zijn vooral gericht op jongeren er wordt weinig gedaan met ouderen die willen tennissen. Daarnaast zijn alle concepten ontwikkeld vanuit de leden die nieuwe mensen introduceren in de vereniging. Wat de KNVB ook doet is onderzoek naar de tennissers zelf om zo een beter beeld te vormen waarom de tennissers weg gaan. Hieruit blijkt dat tijdsgebrek en het verliezen van interesse een grote rol in te spelen. Er is te weinig binding tussen de vereniging en de nieuwe tennissers.

KNSB

De KNSB geeft aan dat ondanks de grote ledendaling van de laatste jaren er weinig reden is tot paniek. Hiermee gaan ze er vanuit dat het vanzelf weer goed komt met de ledengroei. Ze hebben landelijk geen projecten tegen de ledendaling. Op lokaal niveau werken ze wel samen met IJssportverenigingen om ze te helpen met het behouden en werven van leden. Zo zijn er in Eindhoven verschillende initiatieven gestart zoals

verschillende schaatsclinics voor de jeugd en een jeugdschaatspas. De KNSB richt zich hierbij ook volledig op de jeugd.

KNWU

De KNWU heeft via een eigen platform hulp en informatie voor verenigingen staan met betrekking tot ledenbehoud en ledenwerving. Volgens de KNWU zijn het de kleine dingen die het verschil maken. Belangrijk hierbij is dat nieuwe leden zich betrokken voelen, dat er sociale activiteiten worden georganiseerd, dat je veel met je leden moet praten en zorgen voor structuur en duidelijkheid. Voor de ledenwerving is het belangrijk dat je familie van een lid probeert te betrekken bij de vereniging. Daarnaast dat je goed weet wie je doelgroep is en hoe deze het best kan worden benaderd. Daarnaast hebben ze een voorbeeld van een wielervereniging neergezet. Dit is een vereniging zonder vaste plek maar waar leden over het hele land samen kunnen afspreken om te fietsen zonder vaste locatie. Een soort onlineplatform voor wielrenners. Ze zorgen ervoor dat nieuwe leden direct gekoppeld worden aan een mentor, die zorgt voor binding, kan het nieuwe lid wegwijs maken en motiveert hem om mee te fietsen.

Atletiekunie

Op de site zelf is weinig informatie te vinden voor verenigingen. Je moet direct in contact komen met de atletiekunie zelf als je vragen hebt over ledenwerving en ledenbehoud. De Atletiekunie zegt geen probleem te zien met de ledenaantallen. Je kunt hardlopen wanneer je wil. Hoe laagdrempeliger de sport hoe beter. De uitdaging voor het werven van nieuwe leden wordt bij de verenigingen zelf neergelegd. Die moeten laten zien aan de lokale hardlopers wat ze te bieden hebben.

Daarnaast heeft de Atletiekunie een aantal concepten opgestart voor beginnende lopers. Deze zijn niet voor verenigingen maar om hardlopers zelf te helpen ontwikkelen of te motiveren te lopen. Hier ligt geen verbinding met de verenigingen. Wel geven ze aan met verenigingen te praten over ideeën om de lopers naar de vereniging te halen. Daarnaast proberen zie direct in contact te komen met de lopers via een onlineplatform.

Hieronder volgt een schema met belangrijkste punten waarop wordt gescoord door de verschillende bonden. De puntentelling gaat van --, -, +, ++.

Punten	KNTB	KNSB	KNWU	AU
Richten op Jeugdwerving	++	+	-	-
Richten op volwassenwerving	+	--	+	++
Eigen concepten ontwikkeld om de verenigingen te ondersteunen	++	-	+	++
Ledenwerving zelf ondersteunen of bij de vereniging leggen	++	--	--	--

Hoofdstuk 5 Voorbeelden uit de praktijk

In dit hoofdstuk worden voorbeelden uit de praktijk bekeken. Deze voorbeelden zijn afkomstig van andere gemeenten, organisaties en sportservices. In heel Nederland speelt hetzelfde probleem met betrekking tot ledendaling en de individualisering van de sport.

Onderzoeksopzet

Voor dit onderzoek worden interviews afgenomen met verschillende hierboven genoemde organisaties. Deze interviews zullen betrekking hebben op de visie van het probleem. Hoe dit probleem speelt in de omgeving van de desbetreffende organisatie. En wat er aan gedaan wordt of aan gedaan gaat worden.

Vanuit de reacties van de e-mails die worden verstuurd zullen interviews gehouden worden. Deze interviews zullen op locatie worden gehouden en daarna zal er een transcript worden gevormd. Vanuit deze transcript zal verder worden gecodeerd.

Er zijn uiteindelijk 20 mails verzonden naar sportservices en bedrijven die interessant zijn voor het onderzoek naar de ledenwerving en ledenbehoud van sportverenigingen. Vanuit die 20 emails zijn zes interviews gekomen. De organisaties die zijn geïnterviewd zijn: Hendrikjan Heijerman (Vereniging Sport Utrecht (VSU)), Tim Konings (InnoSportlab), Tibbe Bakker (Sportservice Amsterdam), Stefan Aarts (ClubFit Eindhoven), Maartje Kunen (Fontys Sporthogeschool) en Danny Rijnhout (Rijnhout Sportconsultancy).

Alle zes deze experts op verschillende gebieden zijn geïnterviewd. Een voor een zullen deze interviewers worden behandeld en de belangrijkste conclusies worden weergegeven en geanalyseerd. De transcripten en coderingen zijn terug te vinden in de bijlage.

De opzet van het onderzoek was om op zoek te gaan naar nieuwe inzichten en meningen over de individuele sport. Vandaar dat er gebruikt wordt gemaakt van de inductieve methode. Daarnaast zijn alle interviews open gecodeerd.

Per interview wordt een introductie over de persoon en het bedrijf gegeven daarna de belangrijkste conclusies kort samengevat. Tot slot volgt een algemene conclusie de het beeld van alle geïnterviewde samenvat.

Hendrikjan Heijerman (VSU)

Hendrik Heijerman is werkzaam bij de afdeling breedtesport van de vereniging sport Utrecht. Dat is een koepelorganisatie voor alle sportverenigingen in Utrecht.

Belangrijkste punten interview:

- VSU merkt het probleem van ledendaling landelijk maar nog lokaal niet sterk
- Kinderen bij een verenigingen gaan langer door sporten op latere leeftijd. Dit blijkt uit een onderzoek wat is gedaan door de VSU in Utrecht.
- Leden centraal zetten, kijken naar de wensen en behoeften van deze leden. In Utrecht proberen ze nieuwe manieren van sporten aan te bieden. Zo zijn er speciale trainingen voor bootcamplopers en trainingen, evenementen rondom de Tour de France start in 2015.
- Vereniging moet voor de hele buurt worden. "De buurtsportclub is nu een fenomeen. Via laagdrempelig sportaanbod een aantal keer in de week kunt sporten, zonder vast lidmaatschap. Daarnaast moet er een combi zijn van meerdere sporten." aldus Heijerman.

Tim Konings (Inno Sportlab Eindhoven)

Tim Konings is projectleider bij Inno Sportlab Eindhoven en is daarbij bezig met een project dat de open club gedachte heet. Dit project gaat over het openstellen van je vereniging voor meerdere sporten en meerdere mogelijkheden dan alleen het traditionele aanbod van de vereniging.

Belangrijkste punten interview:

- Erkent de individualisering en minderende ledenaantal in Eindhoven.

- Ziet nieuwe en moderne technieken als mogelijke oorzaak individualisering. “Ik zie steeds meer nieuwe ontwikkelingen die prikkelen om individueel te sporten. Kijk bijvoorbeeld naar apps als Strava en Runkeeper” aldus Konings.
- Individualisering zorgt voor mindere normen en waarden besef. “Ik vind het zorgelijk dat wanneer je individueel sport niet de normen en waarden mee krijgt die je hebt en leert wanneer je met een team of groep samen sport. Dat is wat je mist door alleen te sporten”, aldus Konings.
- Sportverenigingen moeten meer gebruik maken van nieuwe technieken en mogelijkheden. Er zijn volgens Tim Konings veel mogelijkheden waar geen gebruik van wordt gemaakt. Hierbij kan weer gekeken worden naar online mogelijkheden.
- Verenigingen moeten de-traditionaliseren. Volgens Konings moeten de verenigingen niet doorgaan op dezelfde voet maar kijken naar wat de behoeften zijn van de leden.
- Verenigingen moeten een plek in de buurt worden. Ze moeten verschillende sporters binden en niet alleen eenzijdig de eigen leden. Een echte plek om samen te komen in de buurt.
- Leden moet centraal worden gezet. Er moeten meer nieuwe mogelijkheden aangeboden worden vindt Konings. Niet alleen je standaard sport aanbieden maar breder kijken.

Tibbe Bakker (Sportservice Amsterdam)

Tibbe Bakker is werkzaam bij Sportservice Amsterdam. Dat is een organisatie die samenwerkt met de gemeenten Amsterdam en daarbij rollen vervult voor zowel verenigingen, basisscholen en buurten. Deze organisatie is vergelijkbaar met Sportformule Eindhoven.

Belangrijkste punten interview:

- Sportservice Amsterdam ziet de individualiseringstrend maar zien het niet als een probleem vanuit hun motivatie om meer mensen te laten sporten.
- Samenwerken met sportcoördinatoren om te kijken naar nieuwe sportconcepten waar verenigingen ook een rol in kunnen spelen. Hierbij ook gebruik maken van moderne middelen. De sportservice Amsterdam koopt gegevens op van Strava en gebruikt deze in de ontwikkeling van de sport in de stad.
- Gebruik maken van bestaande sportinfrastructuur en de openbare ruimte voor de nieuwe concepten.
- Meerwaarde van de verenigingen zoeken
- Verenigingen betrekken bij sportstimuleringsprogramma's
- Meerwaarde van een sportvereniging zit volgens Bakker in het sociale aspect.

Stefan Aarts (ClubFit Eindhoven)

Stefan Aarts is werkzaam bij sportivity service. Vanuit sportivity service heeft hij het project ClubFit Eindhoven gestart. Dit is een project waarin samen wordt gewerkt met tennisverenigingen om met name ouderen aan het sporten te krijgen. Hierbij worden meerder sporten, tennis, hardlopen, bridgen en nordic-walking, allemaal onder gebracht bij een tennisvereniging.

Belangrijkste punten interview:

- Ouderen beginnen over het algemeen met minder actieve sporten, meer voor de gezelligheid.
- Wanneer je meerdere sporten op een locatie aanbiedt zal je meer mensen op die locatie krijgen en meerdere mensen die ook andere sporten proberen.

Maartje Kunen (Fontys Sporthogeschool)

Maartje Kunen is sinds kort docent bij de Fontys Sporthogeschool Eindhoven. Daarvoor was ze werkzaam in verschillende stedenbouwkundige functies. Ze heeft veel ervaring met de openbare ruimte en het gebruik daarvan.

Belangrijkste punten interview:

- Erkent de trend van het individualiseren en geeft aan dat het al langer speelt.
- Openstellen van je vereniging ook voor andere sporters.

- Gebruik maken van moderne middelen door bijvoorbeeld een app te ontwikkelen die kan helpen bij het samen sporten van sporters en voor binding zorgt tussen de individuele sporters.
- Gebruik maken van openbare ruimte met hierin een rol voor buurtsportcoaches die de buurt goed kennen. Hierdoor kom je direct in contact met je doelgroep en kun je ze enthousiast maken over een vereniging.

Danny Rijnhout (Rijnhout Sportconsultancy)

Danny Rijnhout heeft zijn eigen bedrijf en is gespecialiseerd in het werven en behouden van leden voor verenigingen. Daarnaast geeft hij verschillende presentaties voor verenigingen en heeft hij zijn eigen boek geschreven voor verenigingen: “5 Pijlers om jou club effectief in de markt te zetten”.

Belangrijkste punten interview:

- Verenigingen moeten meer inspelen op de behoefte van de sporter.
- Per doelgroep kijken hoe je ze wil bereiken
- Eenzijdig adverteren is ouderwets. Je moet in contact komen met je doelgroep. “ In contact komen doe je het best door ze eerst direct te spreken en daarna follow up te sturen d.m.v. een mail. Niet alleen een folder overhandigen en hopen dat ze zich inschrijven”, stelt Rijnhout.
- Verenigingen spelen niet in op nieuwe trends en ontwikkelingen.
- Vereniging is een community in de wijk. Ze moeten streven om een plek in de buurt te zijn en meer dan alleen een sportvereniging die sporten aanbiedt.
- Vereniging moet weten waar zijn doelgroep zit en deze bereiken d.m.v. bijvoorbeeld een activiteit. Zo is er een judovereniging die aangeeft dat iedereen gratis mag meedoen. Wanneer je je na een maand inschrijft krijg je een gratis eerste judo pak. Verenigingen die zo denken krijgen betere resultaten.

Belangrijkste conclusies uit de interviews

Wanneer er wordt gekeken naar alle interviews zijn er een aantal punten die door meerdere geïnterviewde worden herhaald. Deze worden hieronder besproken

Buurtfunctie/Open Club

De verenigingen moeten een functie aannemen in de buurt. Ze moeten meer zijn dan een eenzijdige sportvereniging waar je alleen je sport kunt beoefenen. Verenigingen moeten een punt zijn waar je met de hele buurt kunt komen. Er moeten meerdere activiteiten mogelijk zijn bij een vereniging. Zodat de hele familie naar de vereniging toe kan.

Leden centraal stellen

Er moet gewerkt worden vanuit de wensen en behoeften van de leden. Niet een eenzijdig aanbod, maar kijken wat leden willen. Een flexibele vereniging zal volgens de geïnterviewde zorgen voor, uiteindelijke, meer leden omdat er wordt ingespeeld op wat zij willen. Daarnaast is het belangrijk dat verenigingen hun leden kennen. Dan niet alleen de huidige leden, maar ook de potentiële leden.

Openbare Ruimte

Er moet meer gebruik gemaakt worden van de openbare ruimte in de buurt. Dat is waar je je potentiële doelgroep ook persoonlijk kunt benaderen.

Moderne middelen

Er wordt veel aangegeven dat de sportverenigingen meer gebruik moeten maken van de moderne middelen. Hierbij kan worden gedacht aan het ontwikkelen van een eigen online middel, maar daarnaast ook het gebruik maken al bestaande initiatieven en daarmee samenwerken.

Hoofdstuk 6 Sportverenigingen in Eindhoven

In dit hoofdstuk worden de sterkten en zwakten van verenigingen in Eindhoven besproken. Dit gebeurt aan de hand van het vitaliteit onderzoek naar sportverenigingen in Eindhoven gedaan door het Mulier instituut. In dit onderzoek van het Mulier instituut worden alle sportverenigingen van Eindhoven bekeken en beoordeeld. Die belangrijkste punten worden bekeken en voor dit onderzoek gebruikt om uiteindelijk een concept te kiezen wat conform is met de stand van zaken van de sportverenigingen. Het vitaliteitsonderzoek is een vertrouwelijk onderzoek en is daarom niet opgenomen in de bijlage.

In het onderzoek worden verschillende aspecten benaderd die te maken hebben met het functioneren van een vereniging. Zoals het bestuur, de leden, vrijwilligers financiën enzovoort. Het onderzoek gebeurt op basis van een vragenlijst die wordt gestuurd naar alle sportverenigingen. Er zijn voor het onderzoek 211 verenigingen uitgenodigd. Daarvan zijn uiteindelijk 114 verenigingen geanalyseerd. De sporten tennis, atletiek, schaatsen en wielrennen zijn allemaal vertegenwoordigd in het onderzoek.

Het onderzoek is verdeeld in zes onderdelen namelijk:

- Beleid en strategie
- Aanbod
- Doelgroepen
- Vrijwilligers
- Financiën
- Vitaliteit en maatschappelijke functie sportverenigingen

Hieronder worden per onderdeel de belangrijkste punten besproken die van belang zijn voor dit onderzoek. Vrijwilligers wordt niet besproken omdat dit niet van belang is.

Beleid en strategie

71% van de sportverenigingen in Eindhoven geeft aan dat zij in de afgelopen twee jaar voornemens, doelstellingen of plannen met betrekking tot het functioneren van de vereniging op papier hebben gezet. Zo is uit het onderzoek te lezen. Als belangrijkste punt om die punten op papier te zetten word de ledenwerving en/of behoud genoemd. 73% van de besturen van de sportverenigingen geeft aan dat de ledenwerving en/of behoud het belangrijkste speerpunt is waar ze zich het komende jaar voor gaan inzetten. Tevens wordt dit door 76% van de sportverenigingen in Eindhoven die aangeven knelpunten te ervaren dit als belangrijkste knelpunt aan. Volgens de verschillende besturen zijn de taken en functies binnen de verenigingen duidelijk, dit geeft 84% aan. 36% van de verenigingen zegt ondersteuning te willen ontvangen bij het werven van leden. Daarnaast valt op dat 47% van de sportverenigingen bekend is met de verenigingsondersteuning van Sportformule maar er geen gebruik van maakt. 27% zegt gebruik te maken van de diensten van de verenigingsondersteuning van Sportformule. Die verenigingen zijn over het algemeen wel tevreden met de dienstverlening.

62% van alle verenigingen geeft aan dat hun accommodatie in goede staat verkeerd. Hiervan zegt 58% dat ze nog jaren verder kunnen met de huidige accommodatie op de huidige locatie. 58% zegt dat bepaalde zaken zoals huur, beheer, en exploitatie naar wens verlopen bij hun vereniging.

In Eindhoven geeft 67% van de sportverenigingen aan dat ze met een of meerdere partners samenwerken. Hierbij kan gedacht worden aan sportbonden maar ook Sportformule. Het totale aantal in 2014 was 76 verenigingen die samenwerken, 49% doet dit met Sportformule dus dat zijn ongeveer 37 verenigingen.

81% van de ondervraagde sportverenigingen zegt dat sportverenigingen een maatschappelijke verantwoordelijkheid hebben. 89% van de verenigingen wil groeien hierbij wil 47% groeien door meer leden te werven.

Aanbod en Doelgroepen

Bij het aanbod wordt gekeken wat de sportverenigingen aanbieden aan hun leden en potentiële leden. Hierbij horen trainingen, evenementen maar ook nieuwe/nog te ontwikkelen sport- en spelmogelijkheden.

Het is bij het aanbod interessant om te kijken wat de sportverenigingen aanbieden nieuwe sport- en spelmogelijkheden voor nieuwe/potentiële leden. Het blijkt dat 59% van de sportverenigingen hier beperkt tot zeer actief mee bezig is. Daarnaast worden er bij 81% van de sportverenigingen nevenactiviteiten aangeboden voor niet leden. 89% heeft ledenwervingsactiviteiten georganiseerd, daarbij richt ruim de helft (58%) zich op volwassenen. Er wordt weinig gericht op specifieke doelgroepen. 29% van de sportverenigingen zegt erin te slagen specifieke doelgroepen te benaderen.

Financiën

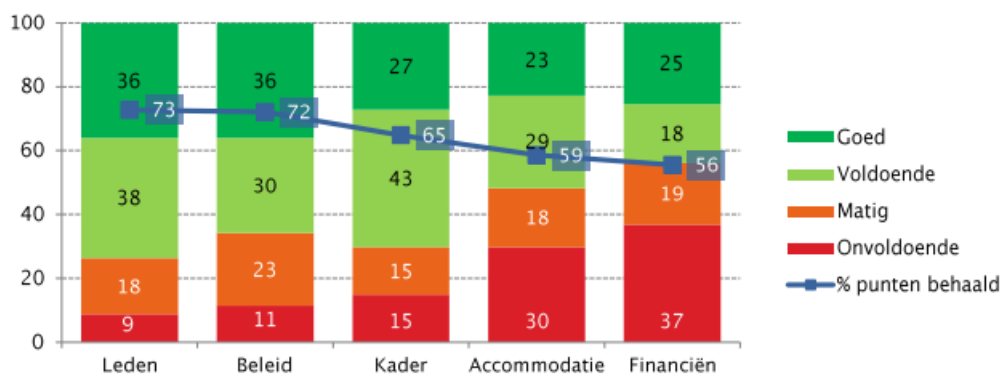
De helft van alle sportverenigingen in Eindhoven geeft aan een gezonde tot zeer gezonde financiële positie te hebben (53%). Er is in de periode 2010 tot en met 2014 weinig verschil merkbaar in de financiële positie van verenigingen. Er wordt bij twee derde van de verenigingen vooruit gedacht m.b.t. het financieel beleid.

Vitaliteit

Bij dit onderdeel worden verschillende aspecten samen gevoegd en wordt daar een oordeel aangegeven waarmee de vitaliteit van de sportverenigingen bekeken en vergeleken kan worden. Het gaat bij de vitaliteit volgens het onderzoek om vijf zaken die het functioneren van een sportvereniging mogelijk maken: de leden, het kader, de financiën, de accommodatie en het beleid.

Het onderzoek gedaan door het Mulier Instituut gebruikt de volgende definitie voor het goed functioneren van een sportvereniging: "Een vereniging is nu en in de toekomst goed in staat de eigen sport(en) aan te bieden aan de eigen en potentiële leden."

Het onderzoek in 2014 geeft de volgende grafiek weer voor de sportverenigingen in Eindhoven:

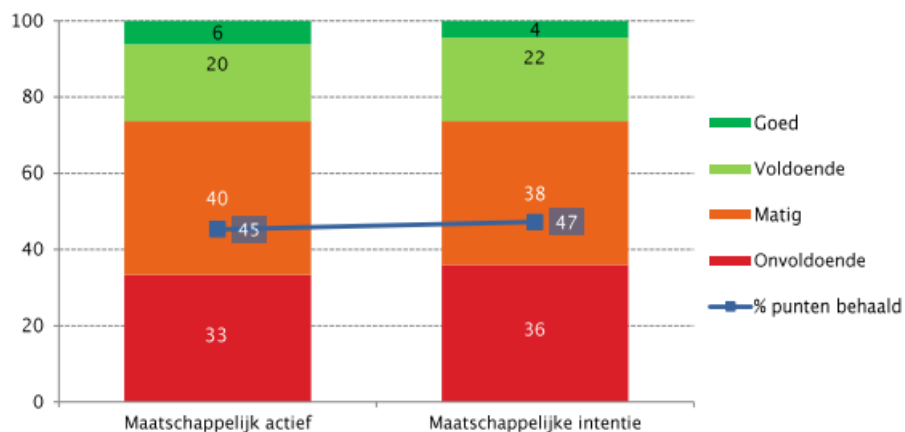


GRAFIEK 5 VERDELING SCORES OP VITALITEITSCRITERIA (% VERENIGINGEN)

In bovenstaande grafiek is te zien hoe de sportverenigingen per onderdeel hebben gescoord. Het best is gescoord op leden, daarna volgen beleid, kader (de vrijwilligers), accommodatie en financiën. Hoewel meer dan de helft van de verenigingen aangeeft geen problemen te zien met de financiën wordt hier wel het slechtst op gescoord.

Maatschappelijke functie

Naast de vitaliteit van de vereniging wordt ook de maatschappelijke functie gemeten. De maatschappelijke functie is verdeeld in twee groepen: maatschappelijk actief en maatschappelijke intentie. Onder maatschappelijk actief wordt de mate waarin verenigingen actief een maatschappelijke rol vervullen verstaan. Bij maatschappelijke intentie wordt de houding van de verenigingen ten opzichte van een actieve bredere maatschappelijke rol bedoeld. Hieronder volgt het schema van de maatschappelijke functie van de sportverenigingen in Eindhoven.



GRAFIEK 6 VERDELING SCORES CRITERIA MAATSCHAPPELIJKE FUNCTIE (% VERENIGINGEN)

In grafiek 6 is dus opvallend dat er weinig verschil zit tussen verenigingen die maatschappelijk actief zijn en verenigingen die een maatschappelijke intentie hebben. Daarnaast zijn er over het algemeen weinig voldoende en goeds gescoord. Het gemiddelde ligt bij matig tot onvoldoende.

De gekozen sporten

Via de gemeente Eindhoven zijn de gegevens vrijgegeven van de ingevulde vragenlijsten. We gaan proberen te kijken wat opvalt bij de vier gekozen sporten, tennis, hardlopen/atletiek, wielrennen en schaatsen. Niet elke vereniging binnen deze sporten heeft deelgenomen aan de vragenlijsten van het Mulier instituut. De volledige vragenlijsten van de verenigingen die wel meededen zijn te vinden in de bijlage.

Van de vier sporten zijn dit het aantal verenigingen dat heeft deelgenomen:

- Tennis: 6 verenigingen van de in totaal 10 verenigingen
- Schaatsen: 1 vereniging van de in totaal 5 verenigingen
- Wielrennen: 1 vereniging van de in totaal 3 verenigingen
- Atletiek: 1 vereniging van de in totaal 6 verenigingen

Uit de scores zoals vermeld in bijlagen blijkt dat er geen grote verschillen zijn met het gemiddelde van de verenigingen. Er zijn wel verschillen tussen de sporten op de categorieën waar het beste en het slechtste op wordt gescoord. Er zijn per categorie 100 punten te halen. De categorieën zijn leden, kader(vrijwilligers), accommodatie, financiën en beleid.

- Tennis: 600 punten per categorie (6 verenigingen)
 - Beste score kader (vrijwilligers): 465 punten
 - Slechtste score accommodatie: 275 punten
- Schaatsen: 100 punten per categorie (1 vereniging)
 - Beste score financiën en beleid: 75 punten
 - Slechtste score leden: 25 punten
- Wielrennen: 100 punten per categorie (1 vereniging)
 - Beste score accommodatie en financiën: 100 punten
 - Slechtste score leden: 15 punten
- Atletiek: 100 punten per categorie (1 vereniging)
 - Beste score leden en financiën: 100 punten
 - Slechtste score accommodatie en beleid: 75 punten

Belangrijk is wel rekening te houden dat er bij schaatsen, wielrennen en atletiek vanuit één vereniging is berekend. Er zijn in totaal wel maar weinig van deze verenigingen, maar je kunt hierbij dus niet over alle verenigingen spreken. Wel is een beeldvorming mogelijk van hoe de verenigingen ervoor staan en waar ze hulp bij nodig hebben.

Conclusie

Over het algemeen hebben de verenigingen in Eindhoven aangegeven dat het belangrijkste speerpunt is de ledenwerving en behoud. De meeste verenigingen geven aan bezig te zijn met het aanbod te veranderen voor nieuwe leden. Het blijkt dat maar 29% van alle verenigingen erin slaagt specifieke doelgroepen te benaderen. De helft van alle sportverenigingen in Eindhoven zegt een gezonde tot zeer gezonde financiële positie te verkeren.

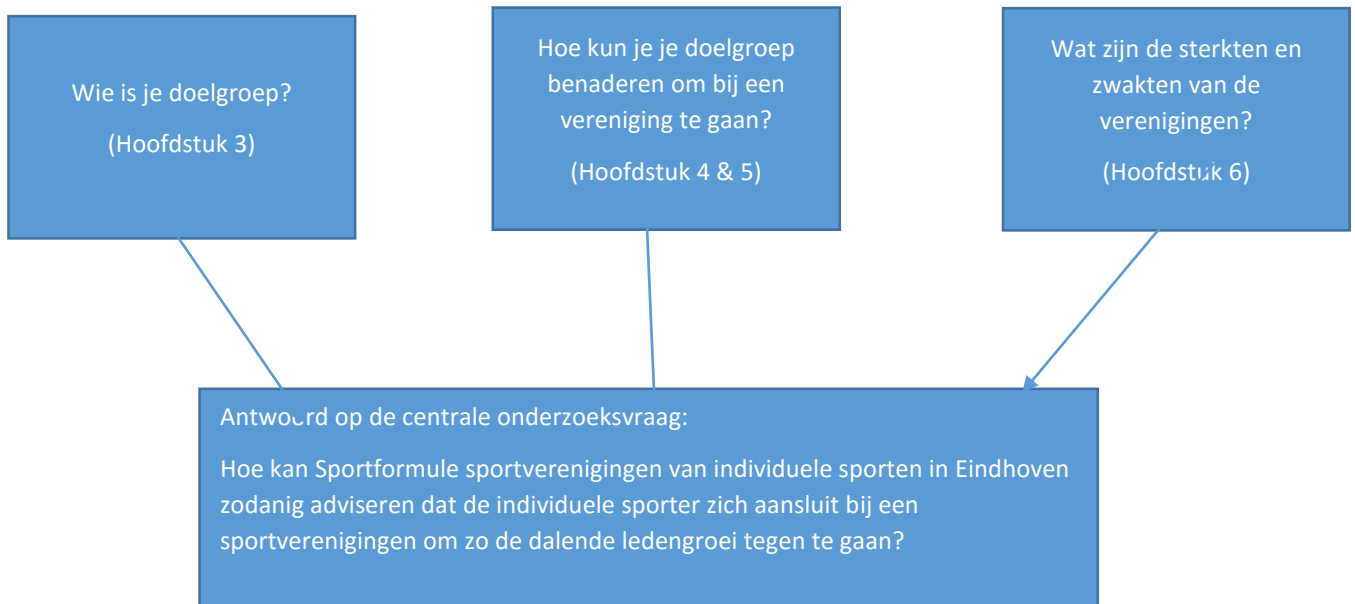
De vitaliteitsscore verteld dat het beste wordt gescoord op leden en het slechtste op financiën. De sportverenigingen scoren een voldoende op maatschappelijk actief zijn en een maatschappelijke intentie hebben.

Bij de gekozen sporten wordt er qua vitaliteit bij tennis het beste gescoord op vrijwilligers en het slechtste op accommodatie. Bij schaatsen het beste op financiën en beleid en slechtste op leden. Bij wielrennen het beste op accommodatie en financiën en het slechtste op leden. Bij atletiek het beste op leden en financiën en slechtste op accommodatie en beleid.

Dus ondanks dat er over het algemeen in Eindhoven het beste wordt gescoord op leden valt dat bij de gekozen sporten tegen. Alleen bij atletiek wordt hier hoog op gescoord maar die scoren dan weer laag bij het beleid.

Hoofdstuk 7: Conclusies en aanbeveling

Vanuit de samengevatte conclusie en de antwoorden op de hoofdvragen wordt er een advies gegeven aan Sportformule hoe zij de verenigingen kunnen adviseren over het ledenwerven van de individuele sporter.



Advies aan Sportformule

Om tot een goed advies te komen is het noodzakelijk de meest essentiële onderzoeksresultaten en conclusies te ordenen:

Individuele sporters zijn moeilijk te bereiken. Het direct benaderen van de individuele sporters is lastig. Dit wordt bevestigd door het aantal enquêtes en de tijd die het heeft gekost om te enquêteren. Het benaderen zal daardoor vaak indirect moeten gebeuren. Bijvoorbeeld: de tweede sport is fitness, hier kan gekeken worden naar een wervingsactie in samenwerking met fitnessorganisaties.

De individuele sporter heeft een vereniging niet per se nodig om te kunnen sporten. Wel kan een vereniging meerwaarde bieden met extra diensten en comfort. Voor een individuele sporter geldt dat hij/zij niet per se bij een vereniging hoeft te sporten. Hier geldt dat hoe gemakkelijker het voor de individuele sporter is, hoe beter. Er moet worden gekeken naar extra's die je als vereniging toevoegt aan het gemak en/of het comfort van de individuele sporter. Bijvoorbeeld een flexibel aanbod van trainers, coaches, medische begeleiders en kinderopas.

Nieuwe (communicatie)middelen kunnen verenigingen helpen individuele sporters aan zich te binden. Verenigingen maken weinig gebruik van nieuwe middelen. Er gebeurt veel een oude manier van communiceren: te weinig gedacht vanuit de vraag van een individuele sporter, te veel geredeneerd vanuit het bestaande aanbod. Er wordt weinig gebruik gemaakt van nieuwe (online) mogelijkheden. Bijvoorbeeld het aanbieden van onlinemogelijkheden om individuele sporters met elkaar en met de verenigingen in contact te brengen en het aangaan van een samenwerking met (online) bedrijven die ook gegevens hebben over individuele sporters, zoals Strava voor wielrennen of Runkeeper voor hardlopen.

Bonden hebben diverse concepten ontwikkeld om sporters te binden, die bruikbaar kunnen zijn in Eindhoven. De bonden hebben verschillende concepten ontwikkeld die bij de verschillende sporten kunnen worden aangeboden. Deze concepten zijn per bond verschillend maar gericht op het werven van nieuwe leden. Bijvoorbeeld kan gedacht worden aan het uitwisselen van concepten (wat de tennisbond aanbiedt kan mogelijk werken voor de wielrenners) of het combineren van concepten.

Het advies aan Sportformule is:

- het denken in een traditioneel verenigingsmodel te verlaten. Een vereniging kan ook een netwerk zijn van individuele sporters zijn of een traditionele vereniging die samenwerkt met een netwerk van individuele sporters of een netwerk van individuele sporters die verschillende sporten aanbieden.
- samen met verenigingen actief op zoek te gaan naar individuele sporters. Omdat deze individuele sporters niet zelf naar een vereniging gaan en verleid moeten worden.
- samen met de verenigingen andere wegen te gaan bewandelen. Hierbij kun je denken aan het aanbieden van sociale ontmoetingsplekken voor individuele sporters, het aanbieden van coaches en medische begeleiding voor individuele sporters en het gebruik van nieuwe (online) communicatiemiddelen om nieuwe leden te bereiken.

Opties

Hieronder is een drietal opties beschreven, waarvan er 1 zal worden uitgewerkt. De opties volgen uit de onderzoeksresultaten en liggen in het verlengde van het advies:

- **Optie 1: Een zelf ontwikkeld online platform om individuele sporters bij elkaar te brengen en te koppelen en ze zelf eigen tijden te geven om te sporten.**
- **Optie 2: Gebruik maken van de bestaande concepten van bonden om de individuele sporters bij een vereniging te halen. Deze concepten aanpassen op de wensen en behoeften van de individuele sporters in Eindhoven.**
- **Optie 3: Creëren van een netwerk tussen verenigingen om zo een open club te realiseren. Sporten op verschillende locaties in de stad. Elke keer een andere sport en locatie.**

Deze opties relateren als volgt met de conclusies uit de voorgaande hoofdstukken:

Individuele sporters	Sportbonden	Voorbeelden uit de praktijk	Sportverenigingen Eindhoven
Behoeftte aan sporten op eigen tijden	<u>Eigen concepten zijn ontwikkeld die zijn getest en gemeten</u>	<i>Buurtfunctie / open club</i>	<u>Belangrijkste speerpunt ledenwerving en behoud</u>
Mensen ontmoeten waarmee ze kunnen sporten op eigen tijden	<u>AU, KNLTB en KNWU richten zich bij de ontwikkelde concepten ook op volwassenen</u>	<u>Leden centraal stellen</u>	<u>Bij de vier sporten algemeen slechte score bij vitaliteit op leden</u>
Fitness meest beoefende tweede sport		<i>Gebruik maken van de openbare ruimte</i>	
Op afroep gebruik maken van trainer/coach of medische begeleiding		Gebruik maken van nieuwe (online) middelen	
<i>Reden om te sporten is vanwege conditie of om fit te worden</i>			

Om de opties te testen wordt het FOETSJE-model gebruikt. Uiteindelijk volgt daaruit de keuze voor een optie.

FOETSJE-MODEL, gevolgen Sportformule.

Voordat we deze optie uitwerken, toetsen we het aan de hand van het FOETSJE-model (Knoot, 2014). Dit model bestaat uit 6 onderdelen en is ontworpen om strategische opties te testen voor een organisatie. De onderdelen zijn:

- Financieel: Zijn er genoeg middelen beschikbaar om het plan uit te voeren?
- Organisatorisch: Is het plan organisatorisch uitvoerbaar?
- Economisch: Past het plan binnen de doelstellingen van de organisatie?
- Technologisch: Is het plan technologisch uitvoerbaar?
- Sociaal: Past het plan binnen de sociale doelstellingen van de organisatie?
- Juridisch: Is het plan juridisch uitvoerbaar?
- Ethisch: Is het plan ecologisch verantwoord?

Het ethische aspect is niet relevant en wordt buiten beschouwing gelaten.

Financieel

- Optie 1: Sportformule heeft een activiteiten budget beschikbaar waarmee het online platform ontwikkeld kan worden. Dit is toereikend genoeg om de ontwikkeling en dergelijken te bekostigen.
- Optie 2: De concepten van de bonden worden gratis aangeboden aan de verenigingen.
- Optie 3: Hier kan het activiteitenbudget ook aangesproken worden voor de ontwikkeling van de samenwerking en het organiseren van de verschillende sporten in de openbare ruimte.

Organisatorisch

- Optie 1: Sportformule werkt samen met Exitable, het bedrijf dat alle sites ontwikkelt en onderhoudt. Met dit bedrijf kan ook dit platform worden ontwikkeld. Wanneer het ontwikkeld is kan de site en bijkomende social media door een stagiaire bijgehouden worden.
- Optie 2: Er moet iemand aangesteld worden die de concepten kan ontwikkelen voor de behoefte van de individuele sporters. Daarnaast direct contact met iemand van de bonden. De concepten zijn per bond verschillend dus er moet een nieuw totaalconcept uit gecreëerd worden.
- Optie 3: Een verantwoordelijke voor het creëren van de sporten op de verschillende locaties. Met verschillende sportverenigingen samen werken om dit te realiseren.

Economisch

De gekozen opties passen binnen de doelstelling van de sportstimulatie die Sportformule heeft. Dus het past binnen het concept van Sportformule.

Technologisch

- Optie 1: De site kan ontwikkeld worden door het externe bedrijf Exitable. Die hebben de kennis en weten hoe ze het kunnen gebruiken.
- Optie 2 en 3: Deze opties zijn technologisch makkelijk uitvoerbaar.

Sociaal

De opties zijn ook toepasbaar binnen de sociale doelstellingen. Hier gaat het ook om het bevorderen van de sport van veel verschillende mensen. Hierdoor motiveer je ze om meer te sporten en met elkaar in contact te komen en samen te sporten.

Juridisch

- Optie 1: Juridisch moet worden gekeken of het verkrijgen van de gegevens toegestaan is bij de inschrijving. Er moet gehandeld worden met de Wet Bescherming Persoonsgegevens (Autoriteit Persoonsgegevens). De belangrijkste punten daaruit zijn:
 - Persoonsgegevens mogen alleen in overeenstemming met de wet en op een behoorlijke en zorgvuldige manier worden verwerkt.

- Persoonsgegevens mogen alleen voor welbepaalde, vooraf uitdrukkelijk omschreven en gerechtvaardigde doeleinden worden verzameld. En vervolgens alleen verder worden verwerkt voor doeleinden die daarmee verenigbaar zijn.
- Degene van wie persoonsgegevens worden verwerkt (de betrokkene genoemd), moet ten minste op de hoogte zijn van de identiteit van de organisatie of persoon die deze persoonsgegevens verwerkt (de zogeheten verantwoordelijke) en van het doel van de gegevensverwerking.
- Optie 2 en 3: Deze opties hebben geen juridische problemen.

Er is gekozen om de eerste optie verder uit te werken, ondanks het feit dat uit de FOETSJE analyse deze complexer lijkt. Maar omdat deze optie het dichtst aansluit bij de behoefte van de individuele sporter (zie het schema eerder in het hoofdstuk), wordt hier toch voor gekozen. Deze vult het beste de behoeften van de individuele sporter aan en zorgt voor een nieuwe kijk. Hiermee wordt afgestapt van de traditionele denkwijze en het traditionele aanbod van de sportverenigingen. Dit maakt dat de iets grotere investering die voor optie 1 nodig is (ten opzichte van optie 2 en 3) op de langere termijn meer rendement op gaat leveren. Ideeën uit en onderdelen van de opties 2 en 3 worden zo mogelijk verwerkt in het implementatieplan.

Voorkeursoptie en implementatie: Online platform, Eindhoven Sport Samen

Het basisidee van het online platform ziet er als volgt uit:

- Het onlineplatform zal voor iedereen beschikbaar zijn die in een bepaalde sport wil gaan sporten. Je kunt je aanmelden voor een bepaalde sport naar keuze. Wanneer je je hebt aangemeld voor een sport moet je enkele gegevens invullen over jezelf en wat je niveau van sporten is. Zo kun je andere sporters vinden in de buurt van je eigen leeftijd, eigen niveau, man of vrouw, waar je ook maar naar op zoek ben.
- Daarnaast bieden de sportverenigingen bepaalde diensten aan. Dit houdt in dat je bij een atletiekvereniging op techniek kunt trainen of oefenen voor een hardloopevenement. Bij het schaatsen een training voor een schaatsmarathon of iets dergelijks. Op verschillende momenten in de week en in verschillende perioden in het jaar. Hiervoor kan de individuele sporter zich inschrijven alleen en tijdens die trainingen weer andere sporters ontmoeten. Of de sporter kan met een zelf gevormd groepje, die de sporter heeft leren kennen via het onlineplatform, zich opgeven voor een bepaalde training. Ook kan er bij verenigingen of een externe partner gebruik worden gemaakt van medische hulp/begeleiding.
- Bij dit online platform kunnen externe organisaties aansluiten. Denk hierbij aan fitnessorganisaties of, zoals eerder genoemd, medische trainingscentra. Hiermee kan er extra training op maat worden aangeboden, passend bij je sport.

Implementatie en planning

Hieronder volgt de implementatie van het plan met daaronder een tijdschema waarin de activiteiten worden toegepast:

- Allereerst zal er een haalbaarheidsonderzoek onder de verenigingen plaats gaan vinden: het platform moet voor en door, maar ook van de verenigingen zijn. Ook zal het onderzoek onder de individuele sporters hiervoor verdiept moeten worden. Bij hen zal het draagvlak onderzocht gaan worden en een meer gedetailleerde behoeftepeiling georganiseerd gaan worden.
- Vervolgens wordt bekeken hoe je het onlineplatform in de markt kunt zetten. Het voorstel is dat via een pilot te doen. Daarbij en het bij het definitief in de markt zetten zijn de volgende aspecten van belang:
 - o Het is belangrijk een pakkende naam voor dit platform te hebben: Eindhoven Sport Samen.
 - o Er worden sociale media pagina's van het onlineplatform geproduceerd. Deze kunnen gedeeld worden op de pagina van de gemeente, Sportformule en alle sportverenigingen.
 - o Daarnaast worden er folders en posters gemaakt en worden deze opgehangen en verspreid in de stad, bij looproutes, wielrenroutes in de ijsbaan, bij de indoortennishallen, bij fitnessscholen en andere openbare ruimtes waar wordt gesport.
 - o Ook kunnen sportzaken worden benaderd. Dit zijn bij uitstek de plekken waar individuele sporters komen. Wanneer je in een winkel een inschrijfformulier hebt voor het Eindhoven Sport Samen en dit wordt door winkelmedewerkers gepromoot. Dan hebben zowel de winkels als de sportverenigingen NAW-gegevens van deze sporters. Die gegevens kunnen dan opgepakt worden door iemand bij Sportformule die dan een mail stuurt met uitleg over Eindhoven Sport Samen. Voor de winkels is het voordeel dat ze nieuwe klanten kunnen binnen halen door bepaalde korting kunnen aanbieden aan leden van het onlineplatform om zo meer klanten te verkrijgen.
 - o Binnen het platform kan de sporter zijn keuze maken om te sporten met andere sporters. Dit kan hij doen door zijn niveau. Dit niveau is per sport verschillend. Bij tennis gaat het om het enkel of dubbel niveau, bij atletiek hoe lang je al loopt en of je wedstrijden loopt, dergelijken criteria. Op basis van de criteria kan de sporter aangeven met wie hij zou willen sporten. Zo krijg je ook een passende match tussen deze sporters.

- De potentiële leden kunnen, wanneer ze zich inschrijven, gebruik maken van verschillende pakketten. Er zijn vier verschillende soorten:
 - Zonder contributie: Aanmelden zonder kosten waarmee je medesporters van je sport kunt vinden.
 - Standaardcontributie: Sporten op vaste tijden en vaste dagen vastgesteld door de gekozen sportvereniging.
 - Eindhoven Sport Samen pakket: Sporten bij jouw gekozen sportvereniging op dagen dat jij wil, alleen of met een groep, met eventueel behulp van een trainer en/of medische begeleiding.
 - Eindhoven Sport Samen plus pakket: Sporten bij jouw gekozen sportvereniging op dagen dat jij wil, alleen of met een groep, met eventueel behulp van een trainer en/of medische begeleiding. Daarnaast kun je ook gebruik maken van fitness training bij sportscholen die meedoen aan het project om zo extra krachttrainingen te doen passend bij jouw sport.

Tijd	Activiteit	Middelen
2 ^e halfjaar 2016 / 1 ^e kwartaal 2017	Haalbaarheidsonderzoek en pilot: ontwikkeling onlineplatform met Sportformule, verenigingen en externe organisatie (ICT, Webdesign, school, stagiaires)	Proces met verenigingen, verdieping richting individuele sporters
2 ^e kwartaal 2017	Introductie Eindhoven Sport Samen, versie 1.0	Posters, Sociale Media, mogelijkheid tot inschrijven online platform
Rest van 2017	Inschrijvingen van nieuwe leden, met aangepast aanbod	Idem
Eind 2017	Evalueren van effectiviteit van het online platform met verenigingen en individuele sporters	Proces met verenigingen, verdieping richting individuele sporters
1 ^e helft 2018	Definitieve introductie van versie 2.0	Posters, Sociale Media

Financiën

De implementatie brengt bepaalde kosten met zich mee. Hieronder volgt een schema met de te verwachten kosten en de te verwachten opbrengsten. Hierbij heb je directe kosten maar ook kosten van werknemersuren. Belangrijk is wel dat deze kosten en opbrengsten worden bekeken vanuit Sportformule Eindhoven en de investeringen die zij moeten doen. Alle bedragen zijn in overleg met Sportformule vastgesteld.

Kosten	Bedragen
Marketingcommunicatie o.a. folders / posters (gebeurt intern, alleen werknemerskosten, 1 werkweek, 35uur)	35 uur x 55 euro per week = 1925 euro eenmalig
Bijhouden van het onlineplatform o.a. updaten sociale media (5 uur per week)	55 euro x 5uur per week = 275 euro per week
Ontwikkeling van het online platform (website, huisstijl, uurloon)	12.000 euro, vergelijkbaar met eerder ontwikkeld digitaal concept
Promoten platform bij verenigingen (1 maand gemiddeld 1 uur per dag)	31 dagen x 55 euro uurloon = 1705 euro voor een maand promotie

Zodra de website staat kan hij bijgehouden worden door een stagiaire (student communicatie). Er is relatief weinig onderhoud voor nodig, te meer daar de gebruikers zelf hun gegevens invoeren. De app kan worden ontwikkeld door een ICT student, vanuit de ervaringen bij een eerder ontwikkelde website. Er moet daarnaast een link komen met de sport verenigingen. Dit kan door de verenigingsondersteuners van Sportformule. Zij kunnen het online platform promoten en laten zien wat de meerwaarde is voor de verenigingen.

Opbrengsten	Bedragen
Ledenbetaling (Eindhoven Sport Samen, diverse pakketten): vanuit het haalbaarheidsonderzoek kunnen pas tarieven bepaald worden. Ook kan dan pas het ambitieniveau i.r.t. het aantal abonnementen bepaald worden.	PM
Subsidies (onderzoek naar eventuele subsidies moet nog plaats vinden)	PM
Advertenties (Haalbaarheid van inkomsten vanuit advertenties moet bekeken worden)	PM

Bibliografie

- Autoriteit Persoonsgegevens. (sd). *Wet bescherming persoonsgegevens*. Opgehaald van Autoriteit Persoonsgegevens: <https://autoriteitpersoonsgegevens.nl/nl/over-privacy/wetten/wet-bescherming-persoonsgegevens>
- Brouwer, G. (2015, januari 6). *Sportnext*. Opgehaald van http://www.sportnext.nl/berichten/de_vijf_sporttrends_voor_2015
- CBS. (2012, november 8). *Waardenverandering in Nederland*. Opgehaald van CBS: <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/bevolking/publicaties/bevolkingstrends/archief/2012/2012-bt-waardenverandering-art.htm>
- Conté, J. L. (2014). *Measuring and Managing Customer Loyalty in Physical Activity and Sports Centres*. Open Universiteit.
- De Haan, J., & Breedveld, K. (1999). *Trends en determinanten in de sport*. Den Haag: Sociaal en Cultureel Planbureau.
- ING. (2014, augustus 14). *In het nieuws: Sporten kost 350 euro per jaar*. Opgehaald van ING: https://www.ing.nl/nieuws/nieuws_en_persberichten/2014/08/in_het_nieuws_sporten_kost_350_euro_per_jaar.html
- Kennedy, J. (2014). *Calvijn en de Nederlandse Cultuur*. Opgehaald van Reformatieinstituut Dordrecht: http://www.reformatieinstituutdordrecht.nl/wp-content/uploads/2014/resultaten/calvijnyaar/nationale_calvijnerdenking/Calvijn%20en%20de%20Nederlandse%20cultuur%20-%20Prof%20James%20Kennedy.pdf
- KNLTB. (2015). *Stappenplan Ledenwerving*. Opgehaald van CentreCourt: <http://centrecourt.nl/themas/ledenwerving/stappenplannen-ledenwerving/>
- Knoot, J. (2014). *FOETSJ-model*. Opgehaald van Strategischmarketingplan: <https://www.strategischmarketingplan.com/marketingmodellen/foetsje-model/>
- KNSB. (2013). *Thema Binden*. Utrecht: KNSB, Mulier Instituut, Nationaal Onderzoek Sport.
- Ruijter, M. d. (2015, oktober 21). *KNSB: 'DALEND LEDENAANTAL GEEN REDEN TOT PANIEK'*. Opgehaald van KNSB: <http://www.schaatsen.nl/nieuws/10/knsb-dalend-ledenaantal-geen-reden-tot-paniek/>
- Ruijter, M. d. (2015, oktober 21). *KNSB: 'DALEND LEDENAANTAL GEEN REDEN TOT PANIEK'*. Opgehaald van KNSB.nl: <http://www.schaatsen.nl/het-ijs-op/artikelen/2015/knsb-dalend-ledenaantal-geen-reden-tot-paniek/>
- Schaatsen.nl. (2015, September 14). *Sluiting ijsbaan Eindhoven minimaal jaar uitgesteld*. Opgehaald van Schaatsen.nl: <http://www.schaatsen.nl/nieuws/archief/2015/7/sluiting-ijsbaan-eindhoven-minimaal-jaar-uitgesteld/>
- Scheerder, J. (2015). *Running Across Europe*. UK: Palgrave Macmillen.
- Schnabel, P. (2004). *Individualisering en Sociale Integratie*. Den Haag: Sociaal en Cultureel Planbureau.
- Tiessen-Raaphorst, A. (2015, Januari). *Rapportage Sport 2014*. Den Haag: Sociaal en Cultureel Planbureau.
- Volksgezondheid en zorg. (2014). *Sport op de kaart*. Opgehaald van volksgezondheidszorg.info: https://eindhovenensport.nl/sportformule/sportatlas/kaart?title=&sport_id=380

Bijlagen

Bijlage 1

	alleen/ ongeorga- niseerd	informele groep	sport- vereniging	fitnesscentrum/ commerciële sportaanbieder	overige verbanden
bevolking	50	38	33	18	14
sporters ^a	63	49	43	24	18
geslacht			*		
man	64	50	47	20	18
vrouw	62	47	39	27	18
leeftijd	*		*		*
6-11 jaar	40	42	74	20	35
12-19 jaar	49	52	72	18	22
20-34 jaar	69	56	43	30	13
35-49 jaar	69	48	33	25	16
50-64 jaar	69	45	29	21	16
65-79 jaar	61	45	32	21	19
opleidingsniveau (≥ 25 jaar)	*				
lager	61	43	30	18	17
middelbaar	66	49	31	22	13
hoger	76	52	37	29	16
gezondheid		*	*		
(zeer) goed	63	50	46	23	17
niet goed/niet slecht of (zeer) slecht	59	40	26	26	25
fysieke beperking/ chronische aandoening			*		
ja	62	46	32	23	22
nee	63	49	47	24	17
belemmerd bij het sporten ^b		*	*		
geen/licht last	60	52	39	24	19
matig/ernstig last	64	37	24	22	27

a Heeft in de afgelopen 12 maanden minstens 12 keer gesport (n = 2305).

b Alleen van personen met fysieke beperking of chronische aandoening (n = 589).

* = significant verschil (p = < 0,05)

Bron: SCP/CBS (vto'12)

Bijlage 1

	absoluut aantal leden (x 1000)				
	2001	2004	2007	2010	2012
Kon. Ned. Voetbal Bond	1038	1061	1130	1189	1209
Kon. Ned. Lawn Tennis Bond	702	719	691	690	675
Ned. Golf Federatie	169	228	291	353	388
Kon. Ned. Gymnastiek Unie	288	292	280	255	242
Kon. Ned. Hockey Bond	147	172	197	227	233
Kon. Ned. Hippische Sportfederatie	151	160	196	212	213
Kon. Ned. Zwembond	150	152	146	141	145
Atletiekunie	92	103	126	134	137
Ned. Volleybal Bond	130	128	127	126	117
Ned. Bridge Bond	116	115	116	116	116
Kon. Ned. Korfbal Verbond	97	98	97	101	96
Kon. Ned. Schaatsenrijders Bond	184	164	150	73	92
Ned. Ski Vereniging	145	133	111	97	91
Watersportverbond	104	115	102	94	87
Ned. Wandelsport Bond	27	28	33	36	66
totaal top-15	3544	3669	3794	3839	3906
totaal overige sportbonden	875	856	900	885	900
totaal ^a	4446	4542	4746	4775	4840

- a De tabel is gebaseerd op registraties van leden. Aanpassingen van de registratiemethode kunnen leiden tot een sterke toe- dan wel afname van het aantal leden van een bond tussen twee jaren. In 2012 is de verzameling van gegevens van de bonden voor het eerst via een gecentraliseerd systeem verlopen (KISS).
- b In tegenstelling tot *Rapportage Sport 2008* zijn de buitengewone leden niet meegeteld. Dit betreft bijna 400.000 lidmaatschappen. De NKS- en NCSU-leden zijn indirect wel meegeteld via de sportbonden.

Bijlage 3

Tennis met een kennis

Hoe leuk is het om iemand uit je eigen vriendenkring te introduceren bij je eigen tennisvereniging? Bij uw vereniging kan dat. “Tennis met een kennis” is het concept dat tennissers en niet tennissers samen naar de club brengt. Lijkt u het leuk om vrienden, familie en kennissen met elkaar te laten tennissen? Kies dan voor dit concept.

De deelnemers worden enthousiast op deze leuke dag en krijgen van de vereniging een mooi vervolgaanbod om verder kennis te maken met tennis.

Voorbereiding

Planning: 4-6 weken van te voren

Totale voorbereidingstijd: 8 uur (gem. 2 uur per persoon)

Stap 1: Projectgroep

Zorg voor een gemotiveerde organisatie; enthousiasme is aanstekelijk!

- ☐ Stel een projectgroep van 3-5 personen samen.

Stap 2: Plan van aanpak

Het maken van een plan van aanpak bespaart tijd en zorgt voor een succesvolle uitvoering.

- ☐ Bepaal de doelgroep voor de dag
Suggesties zijn:
 - o Alle leden worden uitgenodigd iemand mee te nemen
 - o Senioren
 - o Jeugd
 - o 50+
 - o Vaste groepjes tennissers

Tip Tennis met een kennis kan ook klein toegepast worden: heeft u op vrijdagochtend een vast groepje tennissers en nog ruimte voor meer tennissers? Vraag de vaste groep eens om (gratis) iemand mee te brengen.
- ☐ Bepaal de doelstelling van de dag
 - o Hoeveel niet-leden wil de vereniging verwelkomen?
 - o Hoeveel nieuwe leden wil de vereniging werven?
- ☐ Stel de opzet van de dag vast
 - o Hoe ziet de dagindeling eruit?
 - o Welke vormen worden er gespeeld?

Tip Gebruik de brochure [tennistoernooivormen](#)
- ☐ Bepaal datum en tijdstip
 - o Is er een trainer aanwezig?
 - o Hoeveel deelnemers kunnen er mee doen?
- ☐ Bepaal datum en tijdstip
 - o Houd rekening met de agenda van de trainer (indien aanwezig)

- Houd rekening met de activiteitenkalender van de vereniging
- Check de beschikbaarheid van de banen
- ☐ Stel het budget van de dag vast
- ☐ Bepaal hoe ingeschreven kan worden
- ☐ Bepaal of en welke nevenactiviteiten er worden georganiseerd (bijv. BBQ/feestavond/darttoernooi/jeu de boules/handbal/voetbal/etc.)
- ☐ Bepaal of niet-leden eigen materiaal moeten meenemen of dat zij dat kunnen lenen van de vereniging.
Tip Bij de KNLTB zijn tennisrackets te lenen via <http://www.knlbt.nl/uitleen>. Handig als de tennisvereniging niet over voldoende materialen beschikt.
- ☐ Zorg voor een vervolgaanbod; werk bijv. met een (lidmaatschap)aanbieding of gratis trainingen voor nieuwe leden
Tip Gebruik het [voorbeeld](#)
- ☐ Bepaal of en hoe hoog het inschrijfgeld is
Tip Maak het (eerste jaar) gratis! Het is immers in het belang van de vereniging dat er nieuwe leden komen. Inschrijfgeld kan afschrikken.
- ☐ Maak een taakverdeling
- ☐ Afstemming binnen de vereniging
- Reserveer de banen
- Controleer of er iets geregeld moet worden t.a.v. de kantine/bardienst
- Informeer het bestuur

Stap 3: instrueren van de leden

Zorg ervoor dat de leden goed op de hoogte zijn van de belangrijkste details; zij zijn de ambassadeurs van de dag en zorgen voor de deelnemers.

- ☐ Verspreid informatie over tennis met een kennis onder de leden
- Benader zoveel mogelijk leden persoonlijk om het idee van tennis met een kennis uit te leggen. Mond tot mond communicatie is doeltreffend en creëert commitment.
- Verstuur een e-mail
- Zet informatie op de website
- Zet informatie in het clubblad
- Hang informatie op in het clubhuis
- ☐ Zorg voor tools voor leden om een kennis uit te nodigen
- Korte uitleg van de dag
- Brief die leden aan een vriend kunnen geven
- Flyers
- Inschrijflieden
- Tip** Gebruik het [voorbeeld](#)

Stap 4: Communicatie

Laat de omgeving weten dat er iets aan de hand is op de vereniging. Hoe meer publiciteit en bekendheid, hoe beter voor de vereniging.

- ☐ Informeer lokale media
- ☐ Informeer de eigen leden
- ☐ Informeer de deelnemers
- Maak een programma
Tip Stuur de informatie voor de deelnemers naar de leden, zodat die het door kunnen sturen
- ☐ Zorg dat de informatie op de website staat
- ☐ Zet social media in
- Facebook

- Twitter
 - Tip** Houd social media levendig. Deel hoe het gaat met de voorbereidingen, deel foto's en stel (prijs)vragen.
 - [Bekijk](#) hoe T.V. de Cromme Bal social media inzet.
- ☐ Maak de informatie over het vervolgaanbod en het bijbehorende aanmeldingsformulier alvast in orde zodat deze uitgedeeld kunnen worden tijdens de dag.

Stap 5: Voorbereiding dag invulling

Maak eventueel gebruik van documenten/materialen die al beschikbaar zijn op de vereniging.

- ☐ Maak (wedstrijd)schema's
- ☐ Werk een plan voor de eventuele nevenactiviteiten uit
- ☐ Houd rekening met slecht weer en zorg voor een alternatief programma.
- ☐ Verdeel de taken van de organisatie tijdens de dag
- ☐ Kleed het park leuk aan en zorg eventueel voor muziek
- ☐ Wijs iemand aan die foto's maakt
- ☐ Zorg voor de juiste materialen
 - EHBO
 - Ballen
 - Tennisrackets (eventueel)
 - Materialen voor nevenactiviteit(en)
 - Inschrijflijsten voor vervolgaanbod

Uitvoering en nazorg

Stap 6: Ontvangst

Zorg dat deelnemers goed verwelkomd en begeleid worden.

- ☐ Neem van te voren de dag nog even door met de projectgroep en zet de puntjes op de i
- ☐ Hang de (wedstrijd)schema's op
- ☐ Heet de deelnemers welkom
- ☐ Zorg voor een drankje voor de deelnemers
 - Tip** Geef een korte presentatie over de vereniging. Hierin kunnen sterke kanten van de vereniging naar voren komen als: ruime speelmogelijkheden, mogelijkheid tot spelen van competitie, leuk trainingsaanbod, etc.

Stap 7: Uitvoering

Tijdens de dag is het van belang dat de organisatie herkenbaar en benaderbaar is zodat deelnemers vragen kunnen stellen.

- ☐ Organiseer begeleiding bij de wedstrijden
- ☐ Zorg voor een plek waar deelnemers terecht kunnen met vragen
 - Tip** Zet voor de organisatie een aantal meest gestelde vragen op papier zodat iedereen deze kan beantwoorden en niet steeds de trainer hoeft op te zoeken.
 - Op welke dagen kunnen tennislessen worden gevolgd?
 - Wat zijn de kosten van tennislessen
 - Wat zijn de kosten van een lidmaatschap
 - Etc.
- ☐ Organiseer een prijsuitreiking (eventueel ook voor de nevenactiviteiten)

Tip Denk vooral aan ludieke prijzen zoals ‘de hoogste bal’, ‘de langste rally’ en ‘wie is nu eigenlijk de nieuweling’.

Stap 9: Vervolgaanbod

Het aanbieden van een aantrekkelijk vervolgaanbod is dé kans voor geïnteresseerde deelnemers om lid te worden. Het belang van deze stap is groot. Stel het vervolgaanbod zo vast dat het aansluit op het huidige aanbod van de club.

- ☐ Verzamel de gegevens van alle deelnemers
 - ☐ Informeer de deelnemers die ingaan op het vervolgaanbod over het vervolg
 - ☐ Stuur de deelnemers die niet ingaan op het vervolgaanbod informatie over het lidmaatschap toe
 - ☐ Zorg er voor dat er altijd ruimte is voor nieuwe leden om te lessen (bespreek dit met de trainer/tennisschool)
 - ☐ Stuur na een aantal weken de deelnemers die nog geen lid zijn geworden een e-mail ter herinnering
- Tip** Laat het aantrekkelijke vervolgaanbod slechts geldig zijn tijdens de dag, zodat deelnemers direct beslissen om al dan niet lid te worden van de vereniging

Stap 10: Evaluatie

Een belangrijke stap die vaak wordt vergeten. Neem even de tijd om te evalueren en leg de evaluatie vast op papier zodat deze gebruikt kan worden bij de voorbereiding van een nieuwe editie van tennis met een kennis.

- ☐ Evalueer met de projectgroep en bepaal per stap: Wat ging goed? Wat kon beter (aandachtspunten)? Wat waren de sterke punten?
- Tip** Vraag de mening van (een aantal) deelnemers
- ☐ Bepaal het resultaat van de actie
 - Hoeveel nieuwe leden heeft het opgeleverd?
 - Hoeveel personen zijn eventueel geïnteresseerd in een lidmaatschap?
 - ☐ Bepaal hoe de nieuwe leden de komende periode betrokken worden bij de vereniging zodat ze niet uit het oog worden verloren
 - ☐ **Tip** Gebruik het stappenplan ‘[Behoud nieuwe leden](#)’
 - ☐ Plan eventueel een volgende editie van tennis met een kennis.
- Tip** Organiseer na een succesvolle tennis met een kennis ook eens de uitgebreidere variant: [het stratentoernooi](#)
- ☐ Schrijf een artikel voor de krant en stuur een sfeerfoto mee
 - ☐ Schrijf een artikel voor in het clubblad en op de website en plaats foto's

Beat the parents

Staan de ouders bij uw vereniging langs de kant? Betrek ze bij de tennisvereniging door het organiseren van een beat the parents toernooi!

Een beat the parents toernooi is een goed middel om de ouders kennis te laten maken met tennis en wellicht lid te maken van de vereniging. Wat is er leuker dan tennissen met het hele gezin!

Vorbereiding

Planning: 4-6 weken van te voren

Totale voorbereidingstijd: 4-6 uur (gem. 2.5 uur per persoon)

Stap 1: Projectgroep

Het zou mooi zijn als de projectgroep uit een trainer en (een) enthousiaste ouder(s) bestaat. Zij kunnen zich goed inleven in de ouders en hebben binding met de doelgroep.

- ☐ Stel een projectgroep van 2-3 personen samen.

Stap 2: Plan van aanpak

Het plan van aanpak helpt de projectgroep om een helder beeld te krijgen van wat de bedoeling is.

- ☐ Bepaal de doelgroep
Suggesties zijn:
 - Ouders van alle jeugdgroepen
 - Ouders van één of een aantal jeugdgroepen (bijvoorbeeld de [Tenniskids](#)-jeugd)
- ☐ Inventariseer de doelgroep
 - Welke ouders zijn al lid van de vereniging en welke ouders (nog) niet?
- ☐ Bepaal data en tijden
Indien de doelgroep uit meerdere jeugdgroepen bestaat:
 - Bepaal of er één beat the parents toernooi wordt georganiseerd of meerdere (bijv. na iedere laatste jeugdtraining)
 - Bepaal datum en tijd per toernooi
 - Bepaal datum en tijd van de BBQ (of andere afsluitende activiteit)
 - Houd rekening met de agenda van de trainer
 - Houd rekening met de activiteitenkalender van de vereniging
 - Check de beschikbaarheid van de banen
- ☐ Bepaal of en hoe hoog het inschrijfgeld is
- ☐ Organiseer eventueel een training voor de ouders voorafgaand aan het beat the parents toernooi
Tip *Doe eens een paralleltraining waarbij de ouders op de baan naast de kinderen dezelfde oefeningen moeten doen als de kinderen.*
- ☐ Bepaal de spelregels van het toernooi
Tip *Gebruik de folder [tennistoernooivormen](#)*

- ☐ Bepaal met welk materiaal er wordt gespeeld en op welke banen.
***Tip** Voor een grotere succesbeleving bij jonge of beginnende tennissers kunnen er aangepaste materialen worden gebruikt. Ook de banen kunnen kleiner worden gemaakt. Kijk [hier](#) voor meer inspiratie.*
- ☐ Bepaal of ouders eigen materiaal moeten meenemen als zij komen tennissen of dat zij dat (indien gewenst) kunnen lenen van de vereniging.
***Tip** Bij de KNLTB zijn tennisrackets te leen via <http://www.knlbt.nl/uitleen> als de tennisvereniging over onvoldoende materialen beschikt. Ook aangepaste materialen zoals Tenniskids stage 3 ballen zijn [te leen](#).*
- ☐ Maak een uitnodiging voor de ouders
 - ☐ Maak eventueel verschillende uitnodigingen voor ouders die al lid zijn en voor ouders die (nog) geen lid zijn
- ☐ Maak een taakverdeling
- ☐ Tref voorbereidingen voor de BBQ
- ☐ Zorg voor een vervolgaanbod; werk bijv. met een (lidmaatschap)aanbieding of gratis trainingen voor ouders die lid willen worden
***Tip** Maak ook een gezinsaanbieding bijv. het tweede gezinslid krijgt 10% korting, derde gezinslid 15% korting, etc.*
- ☐ Afstemming binnen de vereniging
 - ☐ Reserveer de banen
 - ☐ Controleer of er iets geregeld moet worden t.a.v. de kantine/bardienst
 - ☐ Informeer het bestuur

Stap 3: Communicatie

Ouders zijn eindbeslissers, daarom worden vooral de ouders enthousiast gemaakt via o.a. social media en uitnodigingen. Dit begint al voor de start van de activiteiten.

- ☐ Verstuur de uitnodiging naar de ouders
 - ☐ Spreek de aanwezige ouders persoonlijk aan na de training
 - ☐ Bel of mail ouders na indien zij nog niet gereageerd hebben op de uitnodiging***Tip** Geef de uitnodiging persoonlijk aan de ouders na de training*
***Tip** Gebleken is dat meer mensen aanhaken bij een activiteit als met elkaar de datum wordt geprikt. Gebruik bijvoorbeeld www.datumprikker.nl. De vraag die de vereniging dan stelt is niet óf iemand komt, maar wanneer.*
- ☐ Informeer de eigen leden
- ☐ Zorg dat de informatie op de website staat
- ☐ Zet social media in
 - ☐ Facebook
 - ☐ Twitter***Tip** Nodig ouders uit om te reageren op posts. Vraag bijvoorbeeld wat de kinderen er van vinden dat de ouders met ze mee gaan tennissen tijdens het beat the parents toernooi. [Bekijk](#) hoe T.V. de Cromme Bal social media inzet.*
- ☐ Maak eventueel een WhatsApp groep met de ouders per jeugdteam
- ☐ Maak de informatie over het vervolgaanbod en het bijbehorende aanmeldingsformulier alvast in orde zodat deze uitgedeeld kunnen worden tijdens het toernooi en tijdens de BBQ

Stap 4: Voorbereiding toernooi

Het toernooi vraagt om een goede voorbereiding. Kinderen stellen allerlei vragen als: waar speel ik, tegen wie, wat zijn de regels. Op die vragen kun je vooraf antwoorden geven en daarmee de spanning verminderen.

- ☐ Maak wedstrijdschema's
- ☐ Verdeel de taken
 - o Wijs iemand aan die foto's maakt
- ☐ Houd rekening met slecht weer en zorg voor een alternatief programma.
- ☐ Kleed het park leuk aan en zorg eventueel voor muziek
- ☐ Zorg voor de juiste materialen
 - o EHBO
 - o Ballen
 - o (Mini)netten
 - o Tennisrackets (eventueel)
 - o Prijsjes
 - o Consumpties
 - o [Inschrijvingsformulier voor vervolgaanbod](#)

Uitvoering en nazorg

Stap 5: Uitvoering toernooi

Als de kinderen plezier hebben, hebben de ouders dat ook. Zorg dus voor een toernooi op het niveau van de kinderen (eventueel aangepaste materialen) en maak veel plezier met elkaar.

- ☐ Zorg ervoor dat de trainer aanwezig is tijdens het toernooi
 - ☐ Heet de ouders en de kinderen welkom en leg de opzet van het toernooi uit
 - ☐ Laat de trainer een leuke warming-up verzorgen
 - ☐ Regel het bijhouden van de uitslagen
 - ☐ Zorg voor een plek/persoon waar ouders terecht kunnen met vragen over de vereniging
- Tip** Zet van te voren een aantal meest gestelde vragen op papier zodat vragen direct beantwoord kunnen worden.
- Op welke dagen kunnen tennislessen worden gevolgd?
 - Wat zijn de kosten van tennislessen?
 - Wat zijn de kosten van een lidmaatschap?
 - Etc.
- ☐ Organiseer een prijsuitreiking
 - ☐ Informeer de ouders over het vervolgaanbod
 - ☐ BBQ (direct na het beat the parents toernooi of op een later tijdstip met overige jeugd en ouders)

Stap 6: Vervolgaanbod

Het aanbieden van een aantrekkelijk vervolgaanbod is dé kans voor geïnteresseerde ouders om lid te worden. Het belang van deze stap is groot. Stel het vervolgaanbod zo samen dat het aansluit op het huidige aanbod van de club.

- ☐ Verzamel de gegevens van alle ouders
 - ☐ Informeer de ouders die ingaan op het vervolgaanbod over het vervolg
 - ☐ Stuur twee dagen na het toernooi een leuk verslag met foto's naar de ouders en stuur ouders die niet ter plekke zijn ingegaan op het vervolgaanbod nogmaals de informatie toe
 - ☐ Zorg er voor dat er altijd ruimte is voor nieuwe leden om te lessen (overleg met de trainer/tennisschool)
- Tip** Laat het aantrekkelijke vervolgaanbod slechts een korte periode geldig zijn, zodat de beslissing al dan niet lid te worden van de vereniging niet te lang vooruit kan worden geschoven met het risico dat het enthousiasme verdwijnt.

Stap 7: Evaluatie

Een belangrijke stap die vaak wordt vergeten. Neem even de tijd om te evalueren en leg de evaluatie vast op papier zodat deze gebruikt kan worden bij de voorbereiding van een nieuwe editie van het beat the parents toernooi

- ☐ Evalueer met de projectgroep en bepaal per stap: Wat ging goed? Wat kon beter (aandachtspunten)? Wat waren de sterke punten?
 - ☐ Bepaal het resultaat van de actie
 - Hoeveel nieuwe leden heeft het opgeleverd?
 - Hoeveel ouders zijn eventueel geïnteresseerd in een lidmaatschap?
 - ☐ Bepaal hoe de nieuwe leden de komende periode betrokken worden bij de vereniging zodat ze niet uit het oog worden verloren
- Tip** Gebruik het stappenplan '[Behoud nieuwe leden](#)'
- ☐ Plan eventueel een beat the parents toernooi voor volgend jaar
 - ☐ Schrijf een artikel voor de krant en stuur een sfeerfoto mee
 - ☐ Schrijf een artikel voor in op website/social media en plaats foto's

Stratentoernooi

Al meerdere dagen is het een drukte van belang op het tennispark. Het terras zit bomvol. Op baan 1 en 2 spelen teams Dorpsstraat en Ganzenhof onder aanmoediging van de overige teamleden tegen elkaar. In ontspannen sfeer leren de potentiële leden de club kennen.

Steeds meer verenigingen leren de kracht van het stratentoernooi kennen. Er worden teams gevormd waarbij minimaal de helft van de deelnemers nog geen lid is van een tennisvereniging. Deelnemers zijn gevraagd door de buurman, waardoor de drempel om deel te nemen veel lager is geworden. Het motto is: Je tennismaat woont in de straat!

De deelnemers zijn enthousiast geworden op deze leuke dag en krijgen van de vereniging een mooi vervolgaanbod om verder kennis te maken met tennis.

Bekijk ter inspiratie hoe TV Vijfhuizen, TC Middenmeer & TC Petten nieuwe leden binnen haalden d.m.v. een Stratentoernooi:

[TC Middenmeer & TC Petten](#)

[TV Vijfhuizen](#)

Vorbereiding

Planning: 8-10 weken van te voren

Totale voorbereidingstijd: 12 uur (gem. 3 uur per persoon)

Stap 1: Projectgroep

Zorg voor een gemotiveerde organisatie; enthousiasme is aanstekelijk!

- ☐ Stel een projectgroepje van 3-5 personen samen.

Tip Een trainer in de projectgroep kan nuttig zijn. Bijvoorbeeld als er een oefenavond wordt georganiseerd of bij het samenstellen van een lessenaanbod.

Stap 2: Plan van aanpak

Om een goed stratentoernooi te organiseren moet aandacht worden besteed aan de aanpak en de invulling. Een goede organisatie is essentieel om daadwerkelijk leden te werven. En: een goede voorbereiding is het halve werk!

- ☐ Bepaal de doelgroep van het stratentoernooi
Suggesties zijn:

- o Iedereen is welkom / Senioren / Jeugd / 50+

Tip Dit format kan ook worden toegepast als bedrijventoernooi, horecatoernooi of

vriendentoernooi

- ☐ Bepaal de doelstelling van het toernooi
 - Hoeveel niet-leden wil de vereniging verwelkomen
 - Hoeveel nieuwe leden wil de vereniging werven
- ☐ Stel de opzet van het toernooi vast
 - Welke vormen worden er gespeeld
 - Uit hoeveel spelers mag een team maximaal bestaan
 - Hoeveel teams mogen er mee doen
- Tip** Gebruik het [voorbeeld wedstrijdreglement](#) voor een stratentoernooi
- ☐ Bepaal datum en tijdstip van het stratentoernooi (1 dag of meerdere dagen)
 - Houd rekening met de agenda van de trainer
 - Houd rekening met de activiteitenkalender van de vereniging
 - Check de beschikbaarheid van de banen
- Tip** Organiseer een stratentoernooi op nationale burendag
- ☐ Stel het budget van het stratentoernooi vast
- ☐ Bepaal of er een/meerdere oefenavond(en) wordt georganiseerd voorafgaand aan het stratentoernooi. Een oefenavond kan beginnende tennissers helpen om de basis van het tennisspel alvast onder de knie te krijgen. Zo krijgen ze meer vertrouwen in het spelen van een wedstrijd.
 - Zorg dat er een trainer aanwezig is bij de oefenavond
- ☐ Bepaal hoe ingeschreven kan worden
- Tip** Laat de inschrijving via de captains plaatsvinden en gebruik het [voorbeeld inschrijfformulier](#)
- ☐ Bepaal of en welke nevenactiviteiten er worden georganiseerd tijdens het stratentoernooi (bijv. BBQ/feestavond/darttoernooi/jeu de boules/handbal/voetbal/etc.)
- ☐ Bepaal of niet-leden eigen materiaal moeten meenemen of dat zij dat kunnen lenen van de vereniging.
- Tip** Bij de KNLTB zijn tennisrackets te lenen via <http://www.knlbt.nl/uitleen> als de tennisvereniging over onvoldoende materialen beschikt.
- ☐ Zorg voor een vervolgaanbod; werk bijv. met een (lidmaatschaps-)aanbieding of gratis trainingen voor nieuwe leden
- ☐ Bepaal of en hoe hoog het inschrijfgeld is
- ☐ Maak een taakverdeling binnen de projectgroep
- ☐ Afstemming binnen de vereniging
 - Reserveer de banen
 - Controleer of er iets geregeld moet worden t.a.v. de kantine/bardienst
 - Informeer het bestuur

Stap 3: Teamcaptains

Benader de teamcaptains persoonlijk; maak ze enthousiast voor het stratentoernooi en vraag ze mee te doen. Het hebben van goede teamcaptains is een kritische succesfactor!

- ☐ Selecteer een aantal leden van de vereniging die als teamcaptain kunnen worden ingezet
 - Teamcaptains zijn enthousiast en communicatief en hebben binding met de vereniging
- ☐ Zorg voor tools om het werk van de captain zo gemakkelijk mogelijk te maken
 - Captainsbrief
- Tip** Gebruik het [voorbeeld](#)
- Informatie brief / Flyer

Tip Gebruik het [voorbeeld](#)

- Inschrijfformulier

Tip Gebruik het [voorbeeld](#)

Stap 4: Instrueren van de teamcaptains

Zorg ervoor dat de teamcaptains goed op de hoogte zijn van de belangrijkste details; zij zijn de ambassadeurs van het toernooi en zorgen voor de deelnemers.

- ☐ Organiseer een captainsoverleg om het doel te bespreken en saamhorigheid te creëren
- ☐ Leg duidelijk uit wat de taak van de teamcaptains is
 - Team van minimaal ... leden samenstellen, waarvan de helft geen lid is bij een tennisvereniging (wees flexibel in het aantal niet-leden)
 - Maak duidelijk hoe een team ingeschreven kan worden
- ☐ Geef ruimte voor variatie in de samenstelling van teams. Een team mag bijvoorbeeld ook bestaan uit meerdere straten/vrienden/wijken etc.
- ☐ Houdt wekelijks contact/overleg met de captains om de voortgang in de gaten te houden en zaken af te stemmen.

Tip Door goede ondersteuning zullen de teamcaptains gemotiveerd blijven. De organisatie

heeft het totaaloverzicht en zou dus in overleg kunnen besluiten om teams samen te voegen:

wees flexibel.

Stap 5: Communicatie

Een goede promotie draagt bij aan het succes van het toernooi. Laat de omgeving weten dat er iets aan de hand is op de club. Let wel: mond tot mond reclame is het sterkste promotiemiddel. Materialen (bijv. flyers) zijn ondersteunend

- ☐ Informeer lokale media
- ☐ Informeer de eigen leden
- ☐ Informeer de deelnemers aan het stratentoernooi
 - Maak een programma

Tip Laat de informatie persoonlijk bezorgen door de captains

- ☐ Zorg dat de informatie op de website staat

- ☐ Zet social media in
 - Facebook
 - Twitter

Tip Deel alle successen. Bijv. vooraf als er weer een team heeft ingeschreven

- ☐ Maak eventueel whatsapp groepjes per straat
- ☐ Verstuur de (digitale) flyer naar de gemeente en/of woningbouwcoöperaties, zodat ze mensen kunnen attenderen op het stratentoernooi
- ☐ Maak de informatie over het vervolgaanbod en het bijbehorende aanmeldingsformulier alvast in orde zodat deze uitgedeeld kunnen worden tijdens het toernooi

Stap 6: Voorbereiding dag invulling

Maak gebruik van documenten/materialen die al beschikbaar zijn op de vereniging. Het wiel hoeft immers niet opnieuw uitgevonden te worden.

- ☐ Maak wedstrijdschema's
 - Tip** Gebruik de folder [tennistoernooivormen](#)
- ☐ Werk een plan voor de eventuele nevenactiviteiten uit
- ☐ Houd rekening met slecht weer en zorg voor een alternatief programma.
- ☐ Verdeel de taken van de organisatie tijdens het toernooi
- ☐ Kleed het park leuk aan en zorg eventueel voor muziek
- ☐ Wijs iemand aan die foto's maakt
- ☐ Zorg voor de juiste materialen
 - o EHBO
 - o Ballen
 - o Tennisrackets (eventueel)
 - o Materialen voor nevenactiviteit(en)
 - o Prijsjes
 - o Inschrijvingsformulier voor vervolgaanbod
- Tip** Gebruik het [voorbeeld](#)

Uitvoering en nazorg

Stap 7: Ontvangst

Zorg dat deelnemers goed verwelkomd en begeleid worden. Een goede ontvangst is essentieel.

- ☐ Neem van te voren de dag door met de projectgroep en zet de laatste puntjes op de i
- ☐ Schema's ophangen (zie voorbeeld)
- ☐ Welkom heten
- ☐ Drankje aanbieden

Stap 8: Uitvoering toernooi

Tijdens het toernooi is het van belang dat organisatoren/commissieleden/begeleiders herkenbaar en benaderbaar zijn.

- ☐ Organiseer begeleiding bij de wedstrijden
- ☐ Regel het bijhouden van de uitslagen
- ☐ Zorg voor een plek waar deelnemers terecht kunnen met vragen over de vereniging
 - Tip** Zet voor de organisatie een aantal meest gestelde vragen op papier zodat iedereen deze kan beantwoorden.
 - Op welke dagen kunnen tennislessen worden gevolgd?
 - Wat zijn de kosten van tennislessen
 - Wat zijn de kosten van een lidmaatschap
 - Etc.
- ☐ Organiseer een prijsuitreiking (eventueel ook voor de nevenactiviteiten)

Stap 9: Vervolgaanbod

Het aanbieden van een aantrekkelijk vervolgaanbod is dé kans voor geïnteresseerde deelnemers om lid te worden. Het belang van deze stap is groot. Stel het vervolgaanbod zo vast dat het aansluit op het huidige aanbod van de club.

- ☐ Verzamel de gegevens van alle deelnemers
- ☐ Informeer de deelnemers die ingaan op het vervolgaanbod over het vervolg
- ☐ Stuur de deelnemers die niet ter plekke ingaan op het vervolgaanbod informatie over lidmaatschap toe
- ☐ Zorg er voor dat er altijd ruimte is voor nieuwe leden om te lessen
- ☐ Stuur na een aantal weken de deelnemers die nog geen lid zijn geworden een e-mail ter herinnering
 - Tip** Laat het aantrekkelijke vervolgaanbod slechts geldig zijn tijdens het toernooi, zodat deelnemers direct beslissen om al dan niet lid te worden van de vereniging

Stap 10: Evaluatie

Een belangrijke stap die vaak wordt vergeten. Neem even de tijd om te evalueren en leg de evaluatie vast op papier zodat deze gebruikt kan worden bij de voorbereiding van een nieuwe editie van het stratentoernooi

- ☐ Evalueer eerst met de projectgroep van de vereniging en bepaal per stap: Wat ging goed? Wat kon beter (aandachtspunten)? Wat waren de sterke punten?
- ☐ Evalueer met de captains
- ☐ Bepaal het resultaat van de actie
 - o Hoeveel niet-leden heeft de vereniging mogen verwelkomen
 - o Hoeveel nieuwe leden heeft het opgeleverd
 - o Hoeveel personen zijn eventueel geïnteresseerd in een lidmaatschap
- ☐ Bepaal hoe de nieuwe leden de komende periode betrokken worden bij de vereniging zodat ze niet uit het oog worden verloren

Tip Gebruik het stappenplan '[behoud nieuwe leden](#)'

- ☐ Plan eventueel een stratentoernooi voor volgend jaar
- ☐ Schrijf een artikel voor de krant en stuur een sfeerfoto mee
- ☐ Schrijf een artikel voor in op website/social media en plaats foto's

Tenniskids@school

Tenniskids@school is een zeer goed middel om jongere jeugd te bereiken in hun eigen omgeving, op school. Naast kennismaking met de tennissport, biedt Tenniskids@school ook alle mogelijkheden om leden te werven.

De zes stappen naar ledenwerving:

1. Neem contact op met de school of gemeente
2. Bestel materialen
3. Organiseer een workshop voor docenten
4. Betrek ouders
5. Laat de tennisleraar tennislessen geven tijdens de gymles
6. Zorg voor een goede follow up

Bekijk hier het complete stappenplan hieronder of download deze [hier](#). In het stappenplan vind je per stap alle ondersteuning die je nodig hebt bij het organiseren van een goed wervingstraject.

Kijk voor de lessen en meer informatie over Tenniskids@school op www.knltb.nl/school.
Stappenplan Tenniskids@school

STAP 1. Contact opnemen met de school of gemeente

Bedenk vooraf goed hoe je het Tenniskids@school traject gaat aanpakken en neem tijdig persoonlijk contact op met (de docent van) de school. Het is goed om de aanpak in grote lijn op papier te zetten. Bijgaande documenten helpen daarbij.

- [Aanpak Ledenwerving](#)
- [Overzicht ledenwerving](#)
- [Presentatie Tenniskids@school](#)

In sommige gevallen is er binnen de gemeente een coördinator voor alle schoolsportactiviteiten, klop daar dan aan. Plan vervolgens de reeks van tennisactiviteiten in met de school en de tennisleraar. Houd hierbij rekening dat de activiteiten aansluiten op het huidige aanbod op de vereniging.

STAP 2. Materialen bestellen

Bij de KNLTB heb je de mogelijkheid om Tenniskids@school [materialen aan te schaffen of te huren](#). Het pakket bestaat uit 16 minirackets, 20 rode (stage 3) ballen, pylonen, diploma's en eventueel mininetjes. Dit pakket is te koop voor

een aantrekkelijke prijs en te huur. Naast de tennismaterialen vind je in de ondersteuning van de KNLTB ook een opzet voor een flyer en een brief, en kun je gebruik maken van filmpjes.

- [Promoflyer vereniging](#)
- [Lenen KNLTB tennismaterialen](#)

STAP 3. Workshop op school voor docenten

Voor de vakgroep bewegingsonderwijs en sportuitvoerders in de gemeente is het interessant om een workshop te volgen over Tenniskids@school. De KNLTB of de eigen clubtrainer kan hier invulling aan geven. Door deze workshop zijn docenten en sportuitvoerders zelf beter in staat om het programma te ondersteunen en uit te voeren.

STAP 4. Betrekken van de ouders

In het Tenniskids@school traject is het ontzettend belangrijk om de ouders te betrekken in de tennisactiviteiten van de kinderen. Ook vinden ouders het zelf natuurlijk leuk om op de hoogte gesteld te worden wat hun kinderen leren en meemaken. Het informeren van de ouders kan door een brief mee te geven aan de kinderen, via de App Klasbord, middels een digitale nieuwsbrief, door het inzetten van Facebook of door de ouders zelf aan te spreken op het schoolplein na de les. Ook de lokale media zijn een goede manier om de ouders te informeren.

- [Opzet brief school -ouders](#)
- [Opzet brief vereniging - ouders](#)
- [Pers en media](#)

STAP 5. Tennislessen tijdens de gymlessen door tennisleraar

Op school worden tijdens de gymles meerdere, minstens 2, tennislessen gegeven door de clubtrainer. Het gaat erom dat de trainer voornamelijk zorgt dat deze les een feestje is en kinderen dolenthousiast worden gemaakt. Hierbij is het belangrijk dat zoveel mogelijk kinderen tegelijkertijd kunnen spelen. De voorbeeldlessen van de KNLTB zijn een goede leidraad hiervoor. Ook extra impulsen, zoals het laten zien van een tennisfilmpje kunnen daar aan bijdragen. Om de drempel te verlagen naar de vereniging is het belangrijk om de laatste les tijdens schooltijd op de tennisvereniging te geven door dezelfde clubtrainer

- [Lessen Tenniskids@School](#)

- [Tenniskids@School toernooi](#)
- [Tenniskids@School diploma](#)
- [Promotievideo tennis](#)

STAP 6. Follow up

<http://kennis.knwu.nl/uploads/PDF-bestanden/Verenigingen/organisatie/hswjeugdwielerennenbijhetsnellewiel-130209132158-phpapp02.pdf>

Bijlage 4

Transcripten

Transcript VSU Utrecht

Ik ben Marnix Arts. Ik loop afstudeerstage bij Sportformule Eindhoven. Ik ben daar onderzoek aan het doen naar, met name, de trend van het individueel sporten die nu heel erg in opkomst is. Mensen sporten veel meer individuele en ook onder andere daar door lopen verenigingen veel leden mis. Mijn onderzoek is dus hoe kunnen verenigingen binnen Eindhoven inspelen op die trend. Hoe kunnen ze zorgen dat ze de leden naar hun verenigingen krijgen. Dat is in het kort mijn onderzoek. Bijvoorbeeld de schaatsbond heeft afgelopen jaar 16,1% leden verloren. Het wielrennen 15,1%. Dus die trend is wel heel erg spelende. Mijn eerste vraag is wat zijn jullie voor organisatie en wat is jullie ervaring met ledenwerving in jullie regio en wat doen jullie daarmee.

Wij zijn de VSU, vereniging sport Utrecht. We zijn een koepelorganisatie voor sportverenigingen in de stad Utrecht. Er zijn 257 verenigingen lid bij ons. Onze kerntaak is belangenbehartiging, verenigingsondersteuning en topsport. Ik zit bij de afdeling breedtesport. En wij ondersteunen de verenigingen op allerlei mogelijke gebieden. Accommodaties, beleidsplannen, subsidies ledenwerving ook. De ervaring die wij hebben is dat ook bij een aantal verenigingen in Utrecht de leden teruglopen. Wat we nu doen is specifieke trajecten aanbieden en meer leden in kortere tijd trajecten. Die zijn over het algemeen succesvol. Voor de rest moet ik zeggen dat wij op dit onderwerp nog niet heel actief zijn. We zien wel de trend, maar het valt bij verenigingen in Utrecht ook nog wel mee.

Hoe zien jullie die trend precies?

In Utrecht is het zo dat wij jaarlijks de ledenaantallen op vragen van de verenigingen. Daarin zien we nog geen daling. Dus in Utrecht valt het nog wel mee. Maar we zien wel de landelijke trend dat inderdaad vanaf 13 tot en met 18 jaar leden geen lid meer worden van een vereniging. Als wij vragen krijgen van een vereniging om daarmee aan de slag te gaan, dan is ook ledenbehoud heel belangrijk. Ook juist in die groep. Om daarin te kijken wat we kunnen doen. Naast de ledenwervingsacties.

Zien jullie ook al een verband tussen dat mensen vrij gaan sporten en de ledendaling?

Ja er is in Utrecht recent onderzoek gedaan naar de ongeorganiseerde sport en de georganiseerde sport. Want wij bieden in Utrecht ook harten voor sport aan. Die is specifiek voor de ongeorganiseerde sport. Dus wij hebben er veel belang bij om dat ook in kaart te brengen. Zij zeggen dat als je kijkt van 25 jaar tot en met 70 jaar sport 70% niet meer bij een sportvereniging. Als je dat zo brengt is dat best wel heftig natuurlijk. Als je kijkt tot en met 30 jaar is het nog lang geen 70%, dan is het 60%. Dat die groep steeds groter wordt is bekend. Als VSU vinden wij, dat komt ook wel naar voren in onderzoek, dat sporters die bij een sportvereniging zitten sporten langer en blijven langer sporten. Dus wij zouden graag zien, en daar werken we ook mee samen met harten voor sport, dat mensen vanuit ongeorganiseerde sporten ook weer de stap maken naar sportverenigingen. Dat hoeft echt niet voor iedereen te gebeuren, maar als die mogelijkheid er is proberen we die wel steeds meer te maken.

Hoe wordt die koppeling dan gemaakt?

Nu is de buurtsportclub een fenomeen. Dat je via laagdrempelig sportaanbod een aantal keer in de week kunt sporten op de locatie van een sportaanbieder, nog geen lidmaatschap hebben maar dat je daarna door kunt stromen naar activiteiten van de sportvereniging. In de praktijk zitten daar wel een aantal knelpunten bij. Dat krijgen we ook wel terug van verenigingen. Dat dat zeker ook wel problemen geeft en dat die doorstroom ook nog niet zo goed loopt. Maar dat is wel een manier om mensen en nu vooral nog jeugd van ongeorganiseerd sportaanbod terug te laten lopen.

Hebben jullie die knelpunten ook al in kaart gebracht?

Ja een deels wat we terug hoorden van verenigingen is dat zij zeggen dat kinderen een x aantal keer komen sporten en dan weer afhaken. De voornaamste reden is dat ze geen verplichting hebben en geen vaardigheden opbouwen. Ze kunnen ook een aantal keer wegblijven dan is het moeilijk ze binnen te halen. Daardoor wordt

het sporten ook minder interessant voor hen omdat ze niet beter worden. Als je lid wordt van een vereniging bouw je structureel vaardigheden op waardoor het sporten steeds leuker wordt. Een ander aspect is natuurlijk de kosten. Voor die losse activiteiten betaal je twee euro en kun je een keer meedoen. Dat is best wel goedkoop. En lidmaatschap blijft dan duurder. Hoewel wij in Utrecht wel de Usportpas hebben. Dat jeugd bijna gratis kan sporten bij sportverenigingen als de ouders onder een bepaald minimumloon zitten.

Dat is gericht op kinderen. Voor de ouderen leeftijd zijn daar ook al knelpunten merkbaar. Of wordt daar nog geen focus op gelegd?

Ja en de leden te behouden bij de verenigingen. Het is wel zo dat we soms specifiek met de verenigingen aan de slag gaan om voor een specifieke doelgroep leden te werven. Bijvoorbeeld ouderen bij tennis of paddeltennis. Dat je nieuwe sportvromen gebruikt om nieuwe doelgroepen aan te spreken. Maar dat gebeurt alleen specifiek per sportvereniging.

Wat zien jullie als grote problemen met betrekking tot verenigingen die leden verliezen?

Dat verenigingen weinig doen met de informatie dat ze die leden kwijtraken. Dus wanneer er met een vereniging aan de slag gaan zorgen we dat ze in ieder geval een enquête afnemen. Met de vraag, oke je gaat weg maar waarom ga je weg? Zodat ze daar iets mee kunnen. Wat ook uit onderzoeken komt van NISB is dat je leden ook behoudt door ze centraal te stellen. Speciale activiteiten voor ze te organiseren. Wat ze bij hockey bijvoorbeeld heel goed doen, zoals de hockeyfeesten en dat soort dingen. Zodat je ook bij andere manier binding krijgt door ze ook als vrijwilliger of zelfs als betaald bijbaantje te betrekken bij de vereniging. Dat zijn belangrijke speerpunten waarop wij willen inspelen. De jeugd centraal te zetten bij de sportvereniging.

Is dat dan ook een soort laksheid van de verenigingen waar jullie proberen tegen in te gaan. Door bijvoorbeeld te zeggen jullie moeten die enquête afnemen?

Het is geen laksheid, meer onwetendheid. We gaan nu aan de slag met een project in Overvecht. Dat is een aandachtswijk in Utrecht, waarbij we echt inzetten op ledenbehoud. Die verenigingen weten niet echt dat dit goede manieren zijn om hun leden te binden. Het hangt ook samen met het beleid van verenigingen. Als jij goede trainers hebt en goed opgeleide trainers hebt die de jeugd betreft. Is het heel anders dan dat je ouders voor een groep hebt staan die niet gediplomeerd zijn. Dus het zit heel diep in een vereniging verankerd wat ze kunnen bieden. Je merkt bij goed georganiseerde verenigingen als Kampon dat zij leden veel langer vast houden juist doordat ouders betrokken zijn. De coaches goed zijn opgeleid. Dat er nevenactiviteiten zijn, dat ze een apart deel op de website hebben voor de jeugd. Dat zijn de dingen die het tot een succes maken. Maar dat is wel heel lastig om in te voeren. Dat moet je stapsgewijs bij een andere vereniging invoeren en dat is iets van de lange adem. Dat is wel een lastig traject.

Kampon is een centraal buurtpunt waar verschillende sporten worden gedaan.

Een omniverening, ja klopt.

Zien jullie in die omniverening ook een toekomst. Om dit ook in te voeren bij andere verenigingen?

Dat voorbeeld wat ik aan het begin gaf van de buutsportvereniging. Is het ook de bedoeling dat je een combinatie hebt van verschillende sporten. Bij een omniverening lukt dat natuurlijk wat makkelijker. Het is moeilijker om omniverenigingen te creëren maar je kunt wel van verenigingen vragen of ze na kunnen denken over hun aanbod en ook op verschillende manieren hun aanbod presenteren. Atletiek is nu ook bezig met bootcamp en freerunning. Juist om het ook aantrekkelijker te maken voor andere doelgroepen. En daar ook hun lidmaatschap op aan te passen. Dat je inderdaad niet volledige lidmaatschap betaald of een afdracht aan de Atletiekunie. Maar alleen betaald voor die bootcamp of freerunning activiteit.

Je zou dus kunnen zeggen dat de hardlopers die vrij hardlopen dan bij die vereniging komen. Merken jullie dat dit al gebeurt?

Ja zeker. Die activiteiten, zeker bootcamp zijn wel succesvol zeker voor de atletiekvereniging.

Dan heb je dus nog steeds sporters die niet bij de vereniging zitten, maar alleen aansluiten voor dat evenement. Gebeurt er ook nog iets waardoor ze zich wel kunnen binden.

Je hebt een lidmaatschap voor die bootcamp activiteiten. Dat gebeurt wel. Je hebt ook start to run, dat je eerst een kennismakingstijd hebt naar een evenement toe. Dan hoop je dat daar een x procent van blijft hangen. Volgens mij gebeurt dat ook. Ik weet niet precies de percentages, maar daar houdt een atletiekvereniging ook leden aan over.

Je zou dit dus succesvolle actie kunnen noemen?

Ja zeker.

Als we kijken naar individuele sporters, bijvoorbeeld e atletiek, bijvoorbeeld tennis die gewoon een baan willen huren om in eigen tijd te tennissen. Wordt daar ook op ingespeeld? Of doen jullie iets met deze doelgroep.

Dat niet zozeer. We promoten wel de sporten die er zijn. We hebben een netwerk per sporttak. Met die netwerken gaan we aan de slag hoe ze een sport kunnen promoten en hoe je ongeorganiseerde sporters aan kunt laten sluiten. Bij tennis wordt dit jaar voor het eerst de Utrechtse tenniskampioenschappen georganiseerd. Dus alle Utrechtse verenigingen nodigen hun leden uit maar promoten ook het toernooi om niet leden te laten deelnemen. Het zelfde gebeurt met wielrennen. Vorig jaar is met de start van de Tour de France het Utrechtse wielrweekend georganiseerd. Dat wordt volgend jaar ook weer georganiseerd. En dan zijn er ook wedstrijden voor niet licentiehouders. De NWU zegt ook dat dat het nieuwe wielrennen is. Er zijn zoveel mensen die gewoon lekker willen wielrennen. Maar door evenementen te organiseren kun je ze toch betrekken. Dus dan laat je ze een lidmaatschap kopen voor een dag en dan kunnen ze meedoen aan een tijdrit. Zo probeer je toch die ongebonden sporten te betrekken. Dan heb je gegevens en kun je kijken of je ze verder kunt betrekken.

Gebeurt dat verder betrekken ook? Zijn er ook resultaten meetbaar?

Van het wielrennen durf ik dat niet te zeggen. Bij het Utrechts tenniskampioenschap gaat dat wel gebeuren. Kijken hoeveel leden er aan over worden gehouden.

Wat raden jullie verenigingen aan hoe ze kunnen inspelen op ledenbehoud, ledenwerving en ook met betrekking tot het individueel sporten?

Wat we hebben is een verenigingsscan. Dus een keer in de twee jaar zetten wij een vragenlijst uit waarmee we informatie ophalen uit allerlei gebieden die te maken hebben met de verenigingen. Als wij zijn dat er problemen zijn bij het werven van leden, dan nemen wij contact op met die vereniging. Dan bieden we het pakket aan wat wij aan kunnen bieden. Of meer leden in kortere tijd of een traject op maat om leden te werven. We hebben zelf ook subsidies om nieuwe sporten te ontwikkelen. 20.000 euro per jaar om met verenigingen aan de slag te gaan of zij binnen hun sport een nieuw urban sportachtige activiteit op kunnen zetten. En we hebben specifiek projecten, zoals bijvoorbeeld in Overvecht, om te kijken of we daar met verenigingen kunnen kijken of ze ook nieuwe activiteiten op kunnen zetten en meer in te spelen op ledenbehoud.

Als we kijken naar resultaten of meetbare cijfers of percentages wat heb je daar al van? En wat hopen jullie in de toekomst nog verder te kunnen bereiken?

Nou cijfers is binnen onze organisatie een aandachtspunt. Wij moeten veel meer gaan monitoren en onderzoek doen naar resultaten. Dus ik weet wel dat een bootcamp activiteit succesvol is omdat die starten op en kunnen blijven bestaan. Maar in percentage zou ik dat niet aan kunnen geven. En voor de toekomst denk ik dat er veel meer te halen valt in nieuwe sportvormen, flexibel lidmaatschap en zorgen dat wat je aanbiedt aansluit bij je doelgroep. Dat hebben we als sportverenigingen te weinig gedaan en daar valt veel meer winst te behalen. Daarom is zo'n bootcamp activiteit ook succesvol. Het zijn mensen die wel verbonden willen zijn maar geen vast lidmaatschap willen hebben. Dat werkt gewoon.

Dan heb ik mijn vragen gehad. Dan wil ik melden dat alle resultaten betrouwbaar blijft binnen school en Sportformule. En bedankt voor je tijd.

Ja ik ben ook wel benieuwd naar de resultaten.

Ik zal wanneer ik de scriptie afrond een kopie opsturen.

Ja dat zal ik doen. Nogmaals bedankt.

Codering:

Fragmentnummer	Interview	Codering/Label
1.1	Maar we zien wel de landelijke trend dat inderdaad vanaf 13 tot en met 18 jaar leden geen lid meer worden van een vereniging. Als wij vragen krijgen van een vereniging om daarmee aan de slag te gaan, dan is ook ledenbehoud heel belangrijk.	VSU erkent de landelijke ledendaling.
1.2	Als VSU vinden wij , dat komt ook wel naar voren in onderzoek, dat sporters die bij een sportvereniging zitten sporten langer en blijven langer sporten. Dus wij zouden graag zien, en daar werken we ook mee samen met harten voor sport, dat mensen vanuit ongeorganiseerde sporten ook weer de stap maken naar sportverenigingen.	Sporters bij sportvereniging sporten langer
1.3	Nu is de buurtsportclub een fenomeen. Dat je via laagdrempelig sportaanbod een aantal keer in de week kunt sporten op de locatie van een sportaanbieder, nog geen lidmaatschap hebben maar dat je daarna door kunt stromen naar activiteiten van de sportvereniging.	Buurtsportclub
1.4	Ja een deels wat we terug hoorden van verenigingen is dat zij zeggen dat kinderen een x aantal keer komen sporten en dan weer afhaken. De voornaamste reden is dat ze geen verplichting hebben en geen vaardigheden opbouwen. Ze kunnen ook een aantal keer wegblijven dan is het moeilijk ze binnen te halen. Daardoor wordt het sporten ook minder interessant voor hen omdat ze niet beter worden.	Kinderen niet gebonden aan vereniging, moeilijker te binden (-)
1.5	Dat verenigingen weinig doen met de informatie dat ze die leden kwijtraken. Dus wanneer er met een vereniging aan de slag gaan zorgen we dat ze in ieder geval een enquête afnemen.	Informatie verzamelen
1.6	Wat ook uit onderzoeken komt van NISB is dat je leden ook behoudt door ze centraal te stellen. Speciale activiteiten voor ze te organiseren. Wat ze bij hockey bijvoorbeeld heel goed	Leden centraal stellen

	doen, zoals de hockeyfeesten en dat soort dingen. Zodat je ook bij andere manier binding krijgt door ze ook als vrijwilliger of zelfs als betaald bijbaantje te betrekken bij de vereniging.	
1.7	Dat voorbeeld wat ik aan het begin gaf van de buutsportvereniging. Is het ook de bedoeling dat je een combinatie hebt van verschillende sporten. Bij een omnivereniging lukt dat natuurlijk wat makkelijker. Het is moeilijker om omniverenigingen te creëren maar je kunt wel van verenigingen vragen of ze na kunnen denken over hun aanbod en ook op verschillende manieren hun aanbod presenteren.	Kijken naar je aanbod waar mogelijk aanpassen op wensen en behoefte
1.8	Er zijn zoveel mensen die gewoon lekker willen wielrennen. Maar door evenementen te organiseren kun je ze toch betrekken. Dus dan laat je ze een lidmaatschap kopen voor een dag en dan kunnen ze meedoen aan een tijdrit. Zo probeer je toch die ongebonden sporten te betrekken. Dan heb je gegevens en kun je kijken of je ze verder kunt betrekken.	Lidmaatschap op basis van evenement

Mijn naam is Marnix Arts, ik studeer SPECO. Ben bezig met mijn afstudeeronderzoek. Er is een trend bezig waarin veel individueel gesport. Mensen hebben weinig tijd dus willen sporten in de eigen tijd. Mijn onderzoek gaat erover hoe de verenigingen hierop kunnen inspelen. Mijn eerste vraag aan jou is of je een korte intro kunt geven over innosport en wat jou functie daar is.

Natuurlijk, Tim Konings, geboren en getogen Eindhovenaar. Ik heb zelf hier mijn middelbare school gedaan in de tijd dat ik bij de jeugd van PSV voetbalde. Vervolgens ben ik na mijn betaald voetbal gaan studeren. Studie voor lichamelijke opvoeding gedaan. Tijdens mijn afstuderen ben ik betrokken geraakt bij een innovatieproject voor het ontwikkelen van nieuwe sport. Daar ben ik nog steeds actief voor. Tijdens dat project hebben ze ook samengewerkt met Innosport lab sport en beweeg voor een nieuwe spelontwikkeling. Om te kijken waarom stoppen jongeren met sporten en hoe kan een nieuwe sport inspelen op de behoefte van jongeren tussen de 15 en 25 jaar. Om te kijken hoe kan je jongeren die na de lage school stoppen bij een vereniging. Sluit denk ik wel aan bij jou onderzoek. Ik heb dat project gedraaid bij als projectleider bij Innosport. En heb daar gekeken wat zijn nog meer mogelijkheden. En projecten waar niemand mee aan de slag ging. Ik heb die handschoen opgepakt en uiteindelijk de kans gekregen om meerdere projecten als projectleider/projectmanager mee te gaan werken en met een detacheringscontract als zelfstandig ingehuurd door de gemeente Eindhoven, ben ik bij innosport blijven hangen. Wat is innosport nou? Onderdeel van innosport NL. Dit jaar opgehouden met bestaan. Dus wij zijn zelf verder gegaan als stichting innosportlab. Wij zijn een fysieke locatie waar we kennisinstellingen, bedrijfsleven en sport, al dan niet verenigingen of de individuele sporter bij elkaar brengen om samen te kijken naar nieuwe innovaties in de sport. Dat kunnen zijn diensten of echt producten. Die we ook testen om te kijken wat vind de eindgebruiker daar van. En om te kijken hoe we het product beter kunnen maken om te voldoen aan de wensen en behoeften. Dat is een stukje ervan. Daarnaast proberen we ook die kennisinstelling te gebruiken om meer kennis te vergaren. Ook om bedrijven te voorzien van wetenschappelijk onderzoek dat wanneer wij een advies geven dat het ook wetenschappelijk onderbouwd is. Of in ieder geval op een betrouwbare manier onderzocht is. Dus eigenlijk een fysieke locatie waar ik zelf vooral faciliteer binnen de onderzoeken. De studenten benader om mee te werken aan het onderzoek. Daarnaast de bedrijven te prikkelen om nieuwe sportinnovaties bij ons te komen testen. Uiteindelijk ook echt de sporter uit te nodigen om nieuwe dingen uit te proberen om voor iedereen win win situatie te creëren.

Als we dan kijken naar de trend van het individueel sporten, hoe zie jij die?

Je hebt zelf net al een klein beetje introductie gegeven. Over het algemeen lopen de ledenaantallen terug. Het wordt steeds moeilijker om ledenbehoud voor elkaar te krijgen. Laten we zeggen ledenretentie. Daarbij zie je ook de wensen en behoeften voor individuen. Voor mensen om te sporten steeds meer flexibel. Dus op het moment dat zij het willen. En niet met andere mensen of op het moment dat het aanbod daar is. Daarnaast zie ik ook dat er steeds meer middelen zijn die het uitdagend maken om individueel te gaan sporten. Denk aan hardloop apps of denk aan Strava. Die toch mensen prikkelt om zelf erop uit te gaan. Nieuwe segmenten te fietsen. En zonder dat zij zelf gebonden zijn aan andere mensen, toch de mogelijkheid hebben om tegen of met andere te lopen of fietsen. Door die routes die er zijn. Dus mensen worden steeds drukker, kiezen sneller ervoor om dan maar tussendoor te gaan sporten en niet vast te zitten aan een team of een bepaald abonnement. En daarbij zie je ook de traditioneel georiënteerde sportverenigingen die moeite hebben om aan die vraag te voldoen.

Zie jij het als een goede ontwikkeling dat mensen steeds meer individueel gaan sporten? Of vind jij het ook belangrijk dat we de verenigingen moeten blijven behouden en ook helpen?

Vanuit mijn blik voornamelijk gericht op sportparticipatie en een gezonde en vitale levensstijl vind ik het niet een slechte ontwikkeling. Dat steeds minder mensen bij een vereniging betrokken zijn. Omdat mensen op die manier hun beweging krijgen. Gezonde levensstijl zelf invulling aan geven, zonder afhankelijk te zijn van een vereniging. Wat ik daarbij wel enigszins zorgelijk vind is dat ik vind dat in verenigingsverband of wanneer je bij een team bent aangesloten of in ieder geval samen sport dan heb je toch die sociaal maatschappelijke omgang. Dat is goed om de maatschappij omhoog te houden. Ik vind wat kenmerkend is voor de maatschappij van nu dat als er iets gebeurt wat ongehoord is dat niemand zijn mond durft open te trekken. En ik denk dat als je

samen die waarden en normen deelt, bijvoorbeeld in een vereniging, dan blijft dat overeind. Als dat echt wegvalt en we geen vereniging meer hebben, dat mensen altijd maar op eigen houtje gaan sporten zonder enige maling te hebben aan de rest, dat verwatert. Die waarden en normen vervagen. Dat we allemaal heel individualistisch of zelfs egocentrisch bezig zijn. Dat vind ik jammer. Dan heb je wel twee richtingen zit ik aan te denken. Aan de ene kant kun je de sportvereniging als traditionele vereniging zien waar iedereen komt voor dezelfde activiteiten en daar zichzelf schikt aan de regels en eisen van de vereniging. Aan de andere kant zie ik ook wel dat de vereniging mee moet met de tijd. Een stukje de-traditionalisering zou goed zijn. Maar dat is natuurlijk moeilijk met verenigingen die al jaren lang bestaan. Waar altijd dezelfde mensen het voor het zeggen hebben. Waarbij cultuurverandering binnen een vereniging afhangt van een of twee mensen die daar al jarenlang de kar trekken. Ik denk dat de individualisering niet slecht hoeft te zijn. Je ziet ook andere initiatieven ontstaan. Je ziet bijvoorbeeld initiatieven van hardlopgroepen die elkaar weten te vinden via onlineplatforms, apps enzovoort. Maar ook elkaar tegen komen in park. Als je ook kijkt naar mensen die het dan gaan organiseren. Er zijn ook steeds meer concurrenten voor een vereniging, personal trainers, bootcamps etcetera. Ik denk dat dat hele goede initiatieven zijn. Omdat die mogelijkheden bieden om samen te sporten maar wel in een ongedwongen ongebonden structuur.

Wat zou jij stappen vinden die verenigingen moeten maken om in te spelen op die wensen en behoeften van die sporters? En hoe zie jij die wensen en behoeften?

Als je kijkt naar de functie van een vereniging denk ik dat een vereniging steeds meer een ontmoetingsplaats moet zijn voor de omgeving of de buurt. Dat ze niet teveel moeten vasthouden aan dat traditionele standpunt dat we komen alleen maar voetballen want we zijn een voetbalvereniging. Ik denk dat ze veel meer betrokken moeten zijn. De deur openzetten voor veel meer doelgroepen. Dat gebeurt gelukkig al bij een vereniging. Als je kijkt naar bijvoorbeeld kinderopvang. Maar ik denk dat ze veel meer naar buiten moeten treden naar de wijk toe. Zodat een vereniging het bindmiddel wordt tussen alle mensen in dat gebied.

Ik hoorde dat jullie bezig waren met het project de open club, dat past in dit verhaal?

Ja de openclub gedachte is heel breed. Het is eigenlijk een containerbegrip. Het zegt niks meer dan vereniging zet de deuren open voor mensen die niet direct betrokken zijn bij bijvoorbeeld het voetbal wat daar gebeurt. Maar ook voor ondernemers of bejaarden of ouderen enzovoort. Zet de deuren open. Dat gebeurt al steeds meer en meer. Maar ga ook kijken welke wensen en behoeften liggen er in de wijk om jullie heen en probeer daarop in te spelen.

Dat moeten dan wel grote verenigingen zijn, want het is best een switch want ze moeten meer open en hebben meer vrijwilligers nodig.

Ja de openclub gedachte is heel breed. Niet specifiek gericht op een club. Je kunt er ook onder scharen dat kleine verenigingen samenwerken daarin. Het draait toch om vrijwilligers. Als je jezelf kunt verenigen als kleine sportclubs krijg je toch meer slagkracht om te bekijken wat er gebeurt in de wijk, waar liggen de behoeftes, wat gebeurt er bij jullie en wat gebeurt er bij ons. Dus ook een integrale aanpak van die verenigingen. Om leden te behouden is heel moeilijk wat je moet doen. Ik denk dat je moet weten wat er speelt waar de wensen en behoeften zijn. Wanneer ze weglopen moet je proberen te achterhalen waarom ze juist daarheen gaan. Sta in verbinding met ze maar gebruik ook de nieuwe middelen daarvoor. Digitalisering, facebook social media. Probeer echt in contact te staan met je leden. Probeer ze uit te dagen en te prikkelen. Probeer het algemene besef van waar staan we nou voor samen om uit te dragen. En je leden te betrekken bij wat er gebeurt. Dan zie je wel vaak ledenvergaderingen enzo waar altijd dezelfde mensen zitten. Je moet zoeken naar manieren om die mensen die normaal niet komen om die aan tafel te krijgen. Wat dan de beste manier is weet ik niet, maar meer dan een keer in de zoveel tijd een ledenvergadering te houden.

Heb je concreet ook voorbeelden die qua ledenwerving het fout of goed doen?

Nou zit ik daar zelf niet heel erg bovenop. Als ik ga kijken naar programma lijn is meer iets voor Casper Bakker voor best practices. Als ik naar mezelf ga kijken. Ik heb zelf bij Achilles'28 gevoetbald de afgelopen vijf jaar. Overstap naar jupilerleague meegemaakt. Wat je daar ziet is een bestuur en een aantal mensen die de kar trekken. Die bepaalden wat er gebeurt. En dan wordt daar toch wel eens met scheve ogen naar gekeken. Jullie

kunnen wel alles willen voor dat eerste elftal maar wij willen ook wat. Qua accommodaties, beter onderhoud, maar alles werd in het eerste elftal gepompt. Ik vind dat daar meer inspraak in moet zijn. Dat je naar jezelf moet spiegelen wie nou de mensen zijn met inspraak wie zijn de mensen die er altijd zijn als er wat te beslissen valt en is dat een realistische afspiegeling van je vereniging. Eigenlijk zou je willen dat in iedere geleding je een aantal mensen vertegenwoordigd hebt, en ze de vrijheid voelen om te zeggen wat ze willen. Wat ik bijvoorbeeld goed vind is dat sommigen verenigingen echt een online forum hebben waar naar gekeken wordt.

Dan tot slot als we kijken naar de wensen en behoefte van die sporters. Hoe zie jij die? Wat denk jij dat hun tegen houdt om bij een vereniging te gaan?

Een concrete trend waar ik zelf mee bezig ben is het bijhouden van wat jij nou doet. Je hebt op je telefoon 1 miljoen apps wat je activiteit geweest is. Die alles bijhoudt. Ik denk dat verenigingen slimmer gebruik moeten maken van die technologen en dat ze die moeten toepassen of inbedden in het aanbod wat ze hebben. Ik denk dat je daarmee mee gaat met de tijd, prestaties kunnen worden bijgehouden. Bijvoorbeeld een stukje kwaliteitsimpuls, waarmee de trainingskwaliteit omhoog kan en waarmee het inzichtelijker wordt hoe we er voor vereniging voor staan. Dus je kunt het ook gebruiken als verantwoording wat je doet en daarmee je beleid ook ruggengraat geven. Waarom doen we wat we doen? En wat we doen werkt, kijk maar. Je moet beter kijken naar de ontwikkeling van de individu. Dus een op beleidsniveau kijken kan het beter en de andere kant het individu helpen. Meer aandacht voor individuele ontwikkeling.

Dan wil ik je bedanken voor je tijd. Deze gesprekken blijven vertrouwelijk en alleen voor het onderzoek.

Geen probleem ik hoop dat je er iets aan hebt.

Codering:

Fragmentnummer	Interview	Codering/Label
2.1	Over het algemeen lopen de ledenaantallen terug. Het wordt steeds moeilijker om ledenbehoud voor elkaar te krijgen. Laten we zeggen ledenretentie.	Ledendaling
2.2	Daarbij zie je ook de wensen en behoeften voor individuen. Voor mensen om te sporten steeds meer flexibel. Dus op het moment dat zij het willen. En niet met andere mensen of op het moment dat het aanbod daar is.	Steeds meer individualistisch sporten
2.3	Daarnaast zie ik ook dat er steeds meer middelen zijn die het uitdagend maken om individueel te gaan sporten. Denk aan hardloop apps of denk aan Strava. Die toch mensen prikkelt om zelf erop uit te gaan. Nieuwe segmenten te fietsen. En zonder dat zij zelf gebonden zijn aan andere mensen, toch de mogelijkheid hebben om tegen of met andere te lopen of fietsen.	Nieuwe middelen bevorderen individualistisch sporten
2.4	En daarbij zie je ook de traditioneel georiënteerde sportverenigingen die moeite hebben om aan die vraag te voldoen.	Traditionele vragen voldoen niet aan vraag sporters
2.5	Wat ik daarbij wel enigszins zorgelijk vind is dat ik vind dat in verenigingsverband of wanneer je bij een team bent aangesloten of in ieder geval samen sport dan heb je toch die sociaal maatschappelijke omgang. Dat is goed om de maatschappij omhoog te houden. Ik vind wat kenmerkend is voor de maatschappij van nu dat als er iets gebeurd wat ongehoord is dat niemand zijn mond durft open te trekken. En ik denk dat als je samen die waarden en normen deelt, bijvoorbeeld in een vereniging, dan blijft dat overeind. Als dat echt wegvalt en we geen vereniging meer hebben, dat mensen altijd maar op eigen houtje gaan sporten zonder enige maling te hebben aan de rest, dat	Normen en waarden vervagen door individualisme

	verwatert. Die waarden en normen vervagen.	
2.6	Aan de andere kant zie ik ook wel dat de vereniging mee moet met de tijd. Een stukje de-traditionalisering zou goed zijn. Maar dat is natuurlijk moeilijk met verenigingen die al jaren lang bestaan. Waar altijd dezelfde mensen het voor het zeggen hebben. Waarbij cultuurverandering binnen een vereniging afhangt van een of twee mensen die daar al jarenlang de kar trekken.	Verenigingen moeten de-traditionaliseren
2.7	Ik denk dat de individualisering niet slecht hoeft te zijn. Je ziet ook andere initiatieven ontstaan. Je ziet bijvoorbeeld initiatieven van hardlopgroepen die elkaar weten te vinden via onlineplatforms, apps enzovoort. Maar ook elkaar tegen komen in park. Als je ook kijkt naar mensen die het dan gaan organiseren. Er zijn ook steeds meer concurrenten voor een vereniging, personal trainers, bootcamps etcetera. Ik denk dat dat hele goede initiatieven zijn. Omdat die mogelijkheden bieden om samen te sporten maar wel in een ongedwongen ongebonden structuur.	Nieuwe middelen bevorderen individualistisch sporten
2.8	Als je kijkt naar de functie van een vereniging denk ik dat een vereniging steeds meer een ontmoetingsplaats moet zijn voor de omgeving of de buurt. Dat ze niet teveel moeten vasthouden aan dat traditionele standpunt dat we komen alleen maar voetballen want we zijn een voetbalvereniging. Ik denk dat ze veel meer betrokken moeten zijn. De deur openzetten voor veel meer doelgroepen.	Vereniging moet meer een plek voor de buurt worden.
2.9	Ja de openclub gedachte is heel breed. Niet specifiek gericht op een club. Je kunt er ook onder scharen dat kleine verenigingen samenwerken daarin. Het draait toch om vrijwilligers. Als je jezelf kunt verenigen als kleine sportclubs krijg je toch meer slagkracht om te bekijken wat er	Verenigingen ontwikkelen en leden centraal zetten

	gebeurt in de wijk, waar liggen de behoeftes, wat gebeurt er bij jullie en wat gebeurt er bij ons. Dus ook een integrale aanpak van die verenigingen. Om leden te behouden is heel moeilijk wat je moet doen. Ik denk dat je moet weten wat er speelt waar de wensen en behoeften zijn. Wanneer ze weglopen moet je proberen te achterhalen waarom ze juist daarheen gaan. Sta in verbinding met ze maar gebruik ook de nieuwe middelen daarvoor.	
2.10	. Ik denk dat verenigingen slimmer gebruik moeten maken van die technologen en dat ze die moeten toepassen of inbedden in het aanbod wat ze hebben.	Nieuwe technieken toepassen

Goedemorgen U spreekt met Marnix Arts. Ik bel met de vraag of het uitkomt om het interview nu te doen.

Ja, dat is geen probleem.

Oke. Dan wil ik allereerst vragen of u het erg vindt dat ik dit gesprek opneem, zodat ik er later een transcript van kan maken en niet alles hoeft mee te schrijven.

Geen probleem, geen probleem. Steek van wal.

Ik zal even een kleine intro geven. Ik loop op dit moment afstudeeronderzoek bij Sportformule. Vanuit Sportformule Eindhoven heb ik de opdracht gekregen om te onderzoeken hoe sportverenigingen in Eindhoven ledendaling tegen kunnen gaan, met name gericht op de trend van het individueel sporten. Hoe ze daarop kunnen inspelen en hoe ze die sporters naar hun vereniging kunnen halen. Het is bijvoorbeeld zo dat de schaatsbond 16,1% van zijn leden is kwijtgeraakt. Wielrennen 15,1% en dat zijn dan nog maar twee bonden. De reden daar onder andere voor is dat er steeds meer individueel wordt gesport. Zou ik allereerst willen vragen wat is jullie ervaring met ledenwerving? En het behoud van leden? Hoe speelt jullie organisatie daarop in?

Ja dat is een goede vraag. Je moet je voorstellen dat wij hier in Amsterdam een aantal sportstimuleringsprogramma's hebben. We doen activiteiten organiseren in het basisonderwijs en het voortgezet onderwijs. Rondom evenementen. En we hebben nog speciale aandacht voor aangepaste sporten. Ik ben verantwoordelijk voor het programma sportaanbieders dat is eigenlijk onze verenigingsondersteuning. En zoals de term al zegt waren we vroeger heel erg gefocust op de verenigingen in de stad. En kijken we nu al met een bredere blik naar organisatie die sport aanbieden. Dus wij ondersteunen ook andere soorten organisatie dan verenigingen op dit moment.(3.1) We hebben binnen de gemeenten verschillende takken van sport ondergebracht bij de sport coördinatoren. Dat zijn mensen die het hele sportstimuleringsverhaal van een bepaalde tak van sport coördineren. Dan heb je het over de grote sporten zoals voetbal, atletiek, basketbal. Zo hebben we een stuk of twintig sporten die we inzetten om te promoten. Die sport coördinatoren zijn ook continu op zoek naar wat is de vraag van de doelgroepen en in hoeverre sluit dat aan bij wat er in de praktijk aan aanbod is. Om een voorbeeld te noemen, bij atletiek zijn we nu bezig met hoe kunnen we niet alleen de atletiekverenigingen, maar ook bijvoorbeeld een obstacelerun of survivalrun, hoe kunnen we meer van dat soort concepten gaan aanbieden zodat je daar meer mensen mee aan het sporten kan krijgen.(3.2)

Dat is dan puur gericht op het meer sporten of ook om mensen enthousiast te maken om bij een vereniging te gaan?

Nee dat is altijd een beetje het dilemma. Als je kijkt binnen mijn programma sportaanbieders, zeg ik we hebben drie opdrachten. Een is het ondersteunen van de bestaande sportinfrastructuur. Maar daarnaast ook zorgen voor wat innovatie Dus dit soort concepten een plek te geven. Als derde zorgen dat de mensen die we enthousiast kunnen krijgen, dat die ook door kunnen stromen naar passend aanbod. We proberen dat altijd zo veel mogelijk hand in hand te laten gaan. Maar soms ontkomt je er niet aan dat je iets gaan innoveren en dat dat ten koste gaat van het ouden. We proberen wel altijd te kijken van als je een nieuw concept ontwikkelt dit te koppelen aan een vereniging.(3.3) Ga ook met een vereniging praten om te kijken of zij willen samenwerken en hoe zij dat concept zien, zodat ze daar wel van kunnen meeprofiteren.

Dus de focus ligt niet per se op het ledenwerven voor verenigingen maar meer om meer mensen te laten sporten?

Ja in principe komt het daar wel op neer. Je probeert het hand in hand te laten gaan. Maar het primaire belang is dat mensen aan sport doen. En of ze dat bij een vereniging doen of ze doen dat met een whatsapp groep of op een andere manier dat is in principe van secundair belang.

Oke. Wanneer we kijken naar de trend van het individueel sporten, hoe ziet die er bij jullie uit? Is die in kaart gebracht in Amsterdam?

Dat is best een brede vraag. We hebben dat voor een deel in kaart gebracht. Er is date gekocht door Amsterdam van runkeeper en strava als ik het goed heb. Daarmee wordt ook naar het accommodatiebeleid gekeken. Dus over de openbare ruimte. Over het aanleggen van hardlooproutes enzo. Dan wordt mede gekeken naar gegevens van die data. Dus dat is best wel nieuw. (3.4) Wat was het eerste deel van je vraag?

Hoe je de trend van het individueel sporten ziet? Als een probleem of als een kans voor verenigingen?

Voor verenigingen is dat een extra uitdaging. Omdat ze meer dan vroeger moeten laten zien wat voor meerwaarde ze te bieden hebben. Ten opzichte van dat je zelf kan sporten maar ook van de technologie. Ik noemde net al strava. Dat is in de wielersport super populair. Waarom zou je nog lid worden van een wielervereniging als je ook gewoon met strava kunt fietsen. En dan zie je een overlap tussen wat strava faciliteert en wat verenigingen faciliteren. Dan is dus de uitdaging aan verenigingen om te kijken wat faciliteert zo'n technologie niet en wat faciliteren wij wel. Daar moet vervolgens op worden ingespeeld. Het biedt als vereniging ook veel kansen. Je kunt je beter profileren je wordt gedwongen om te laten zien wat je meerwaarde is. Dat is een uitdaging voor veel verenigingen maar ik zie het niet zozeer als een probleem. (3.5)

Ondersteunen jullie de verenigingen ook bij de kans? Of laten jullie dat geheel aan de verenigingen zelf om zich aan te passen?

Het lastige aan dit onderwerp is dat je het hebt over sport. Het zou dan bij wijze van spreken handig zijn om een tak van sport te pakken. We zijn met atletiek bezig om ze daarbij te helpen. Dat doen we door ze te betrekken bij onze sportstimuleringsactiviteiten, en ze daar een podium te geven om hun vereniging ook te tonen. Maar ook door stagiaires onderzoek te laten doen en ze op die manier inzicht te geven wat er aan de vraag kant gebeurt. Wat voor ontwikkelingen zien we? We proberen ze zo ook te helpen in dat onderzoeksproces en in dat denkproces. De acties die daar uiteindelijk uit voortkomen moet wel door de vereniging worden gedaan. Als wij laten zien dat mensen op zoek zijn naar cursussen om naar een evenement toe te werken. Dan heb je de vereniging wel nodig die dat gaat voorleggen aan de alv om flexibel lidmaatschap in te voeren. We helpen ze daarbij wel maar de verenigingen moeten zelf wel bereid zijn om daarin actie te ondernemen. (3.6)

Heb je voorbeelden van positieve en of negatieve acties die zijn ondernomen?

Wat misschien wel een voorbeeld is is bij het basketbal dat we samen met verenigingen een vorm hebben ontwikkeld van drie tegen drie basketbal op de pleintjes in de stad. Basketbalschool ook, dat zijn vrijblijvende andere vormen van basketbal. Minder gericht op het competitieverhaal. Waarmee je ziet dat het flexibeler en vrijer wordt. Dus je wordt geen lid meer van een club omdat je iedere zaterdagmiddag een heel seizoen wedstrijden wil spelen maar meer betalen per keer bijvoorbeeld of meedoen aan losse toernooitjes. Dat zijn de positieve voorbeelden. Waarbij verenigingen nieuw aanbod ontwikkelen wat flexibeler is en wat voldoet aan de voorwaarden die bij het individueel sporten horen. Dat het overzichtelijker is, lage instapdrempel, korte periodes dat je ergens voor betaald. Dat zijn de goede voorbeelden. Je zocht ook nog wat negatieve voorbeelden?

Ja acties die zijn ondernomen die niet succesvol waren.

Je ziet bij het voetbal bijvoorbeeld dat er heel erg gestruggeld wordt met de opzet van de bond. En het enkelzijdige aanbod wat er is vanuit de verenigingen. De voetbalverenigingen laten een heel groot deel van de markt onbenut. Voetbal is nog steeds een hele populaire sport maar de verenigingen slagen er niet in omdat een goede plek te geven. Ze slagen erin het competitievoetbal goed te organiseren. Maar je ziet nu in Amsterdam ook partijen opkomen, vaak commerciële, die erin slagen om een heel groot ander deel van de markt te bereiken. Met 7 tegen 7 toernooitjes en dat soort varianten. Waar je op een avond met vijf jongens kunt gaan voetballen, in een geheel verzorgd competitietje. Waar je gewoon per avond betaald. Als dat zich doorzet heb je wel kans dat die voetbalclubs op een gegeven moment steeds minder populair gaan worden. Daar ben ik wel van overtuigd.

Er wordt heel veel gedaan voor jeugd, worden er ook specifieke acties bedacht voor de 18 plus groep. Die uit de jeugd komt en daarna door moet gaan sporten?

Dat staat bij ons nog in de kinderschoenen, in de beginfase. Dat komt omdat wij altijd heel gefocust zijn geweest op de jeugd. Je ziet wel aan de softwarekant, dus onze sportstimuleringskant zie je wel dat het grootste gedeelte is de openbare ruimte en accommodatie kant. Daar zie je steeds meer dat we een belangrijke rol hebt voor de volwassenen. Als je dat koppelt aan het thema van jouw onderzoek dan heb je het over inrichten en faciliteren van hardlooproutes en sporten die meer in de openbare ruimte plaatsvinden. Het aanleggen van accommodaties die voor iedereen toegankelijk zijn en niet gericht op een tak van sport. (3.8)

Als je tot slot nog tips zou hebben voor verenigingen hoe die kunnen inspelen op het gebied van ledendaling en werving.

Ik zou zeggen ga back to basic. Dus waar is zo'n vereniging voor bedoelt. Het faciliteren van het sociale deel van de sport. Zo'n app zorgt ervoor dat je dingen kunt uitwisselen. Maar als jij met je wielclub naar de Ardennen wil op reis dan ben je toch vaak bij een vereniging beter af. En als een vereniging dat organiseert blijkt ook dat heel veel individuele sporters het leuk vinden om met een groep naar de marathon van Berlijn te gaan of fietsweekend in de alpen hebben. Dus terug naar de basis, waar ben je als vereniging goed in. Vooral ook je toegevoegde waarde in het sportlandschap bepalen. Wat mij betreft zit die vooral in het sociale. (3.8) Iedereen zit de hele dag op zijn schermje maar de derde helft in de voetbalkantine met je teamgenoten vind je niet snel via een app terwijl heel veel mensen daar wel naar op zoek zijn. Dus daar kunnen verenigingen nog als enige het beste in zijn. Ook vergeleken met commerciële aanbieder, blijkt dat verenigingen er heel goed in zijn om dat sociale deel te faciliteren. Daar moet je je wat mij betreft op richten.

Dan wil ik je bedanken voor je tijd. Alle informatie blijft vertrouwelijk en alleen voor het onderzoek. Ik hoop dat wanneer er vragen zijn dat ik nog contact kan opnemen.

Je hebt mijn nummer dus je kunt me bellen.

Coderen:

Fragmentnummer	Interview	Codering/Label
3.1	we vroeger heel erg gefocust op de verenigingen in de stad. En kijken we nu al met een bredere blik naar organisatie die sport aanbieden. Dus wij ondersteunen ook andere soorten organisatie dan verenigingen op dit moment.	Bredere kijk dan alleen naar verenigingen
3.2	Die sport coördinatoren zijn ook continu op zoek naar wat is de vraag van de doelgroepen en in hoeverre sluit dat aan bij wat er in de praktijk aan aanbod is. Om een voorbeeld te noemen, bij atletiek zijn we nu bezig met hoe kunnen we niet alleen de atletiekverenigingen, maar ook bijvoorbeeld een obstaclerun of survivalrun, hoe kunnen we meer van dat soort concepten gaan aanbieden zodat je daar meer mensen mee aan het sporten kan krijgen.	Met sport coördinatoren in samenwerking met verenigingen kijken naar nieuwe concepten.
3.3	Een is het ondersteunen van de bestaande sportinfrastructuur. Maar daarnaast ook zorgen voor wat innovatie Dus dit soort concepten een plek te geven. Als derde zorgen dat de mensen die we enthousiast kunnen krijgen, dat die ook door kunnen stromen naar passend aanbod. We proberen dat altijd zo veel mogelijk hand in hand te laten gaan. Maar soms ontkom je er niet aan dat je iets gaan innoveren en dat dat ten koste gaat van het ouden. We proberen wel altijd te kijken van als je een nieuw concept ontwikkeld dit te koppelen aan een vereniging.	Samenwerken van bestaande sportinfrastructuur met ontwikkelen van nieuwe concepten en samenwerken met de verenigingen.
3.4	Er is date gekocht door Amsterdam van runkeeper en strava als ik het goed heb. Daarmee wordt ook naar het accommodatiebeleid gekeken. Dus over de openbare ruimte. Over het aanleggen van hardlooproutes enzo.	Data kopen en gebruiken bij ontwikkelen accommodatiebeleid.
3.5	Dan is dus de uitdaging aan verenigingen om te kijken wat faciliteert zo'n technologie niet en wat faciliteren wij wel. Daar moet vervolgens op worden ingespeeld.	Meerwaarde van vereniging zoeken en daarmee profileren

	Het biedt als vereniging ook veel kansen. Je kunt je beter profileren je wordt gedwongen om te laten zien wat je meerwaarde is. Dat is een uitdaging voor veel verenigingen maar ik zie het niet zozeer als een probleem.	
3.6	Het lastige aan dit onderwerp is dat je het hebt over sport. Het zou dan bij wijze van spreken handig zijn om een tak van sport te pakken. We zijn met atletiek bezig om ze daarbij te helpen. Dat doen we door ze te betrekken bij onze sportstimuleringsactiviteiten, en ze daar een podium te geven om hun vereniging ook te tonen. Maar ook door stagiaires onderzoek te laten doen en ze op die manier inzicht te geven wat er aan de vraag kant gebeurt. Wat voor ontwikkelingen zien we? We proberen ze zo ook te helpen in dat onderzoeksproces en in dat denkproces. De acties die daar uiteindelijk uit voortkomen moet wel door de vereniging worden gedaan. Als wij laten zien dat mensen op zoek zijn naar cursussen om naar een evenement toe te werken. Dan heb je de vereniging wel nodig die dat gaat voorleggen aan de alv om flexibel lidmaatschap in te voeren. We helpen ze daarbij wel maar de verenigingen moeten zelf wel bereid zijn om daarin actie te ondernemen.	Verenigingen helpen door betrekken bij sportstimuleringsactiviteiten en doormiddel van onderzoeksresultaten te delen met de verenigingen en ze, mits bereid te veranderen, daarbij te helpen toe te passen.
3.7	Je ziet wel aan de softwarekant, dus onze sportstimuleringskant zie je wel dat het grootste gedeelte is de openbare ruimte en accommodatie kant. Daar zie je steeds meer dat we een belangrijke rol hebt voor de volwassenen. Als je dat koppelt aan het thema van jouw onderzoek dan heb je het over inrichten en faciliteren van hardlooproutes en sporten die meer in de openbare ruimte plaatsvinden.	Openbare ruimte opvulling voor sporten ouderen
3.8	Ik zou zeggen ga back to basic. Dus waar is zo'n vereniging voor	Toegevoegde waarde vereniging zit in sociaal.

	bedoelt. Het faciliteren van het sociale deel van de sport. Zo'n app zorgt ervoor dat je dingen kunt uitwisselen. Maar als jij met je wielclub naar de Ardennen wil op reis dan ben je toch vaak bij een vereniging beter af. En als een vereniging dat organiseert blijkt ook dat heel veel individuele sporters het leuk vinden om met een groep naar de marathon van Berlijn te gaan of fietsweekend in de alpen hebben. Dus terug naar de basis, waar ben je als vereniging goed in. Vooral ook je toegevoegde waarde in het sprotlandschap bepalen. Wat mij betreft zit die vooral in het sociale.	
--	--	--

Transcript Stefan Aarts Clubfit (telefonisch)

Goede middag je spreekt met Stefan Aarts

Goede middag je spreekt met Marnix Arts. Ik had gemaïld over het interview. Is dat nu mogelijk?

Ja dat kan wel.

Ik wil eerst vragen of je het erg vindt dat ik dit gesprek opneem. Zodat ik er later een transcript van kan maken?

Je mag het gesprek opnemen. Dat is geen probleem.

Dan zal ik even een kort introductie geven over het onderzoek. Ik ben dus aan het afstuderen bij Sportformule. Daarbij ben ik aan het kijken hoe sportverenigingen beter kunnen inspelen op de wensen van de sporter. Ik heb daarbij voor vier sporten gekozen, hardlopen, wielrennen, schaatsen en tennissen. Dat is mijn onderzoek. Ik zou eerst wat vragen of je een korte introductie kunt geven over wat je zelf doet en het Clubfit Eindhoven idee.

Ja. Ik ben van origine ook sporter. Vroeger veel gesport. In 2003 ben ik met sportivityservice begonnen. Dat is een bedrijf wat veel organiseert op het gebied van tennisactiviteiten omdat ik ook een tennisachtergrond heb. Later is daar ook hockey bijgekomen en proberen we onze producten zo breed mogelijk uit te stralen. Dan moet je denken aan dat wij een in de jeugdtennisvakanties actief zijn. Waar onze leraren ook les geven. Jeugdvakanties zowel tennis als hockey. Reizen naar roland garros. Reizen naar buitenland bijvoorbeeld Turkije. Daarnaast zijn wij betrokken bij verschillende sportprojecten waaronder de Ester Vergeerfoundation en de Richard Krajechekfoundation waar wij veel sportdagen voor organiseren met name clinics. En losse projecten zoals het clubfit verhaal. Clubfit heb ik opgepakt omdat ook bij een aantal tennisverenigingen betrokken zijn. En ik een subsidieaanvraag heb gedaan bij het ministerie om sport een impuls te geven. Met name de doelgroep 45 plus. Sinds wij de honoratie gekregen hebben ben ik eigenlijk projectleider en stuur ik de mensen aan om het project wat wij voor ogen hebben dat zo goed mogelijk aan te sturen.

Oke bedankt. Wil ik dadelijk even verder gaan over Clubfit zelf. Allereerst hoe zie jij de trend van het individueel sporten? Merk je die en hoe zie je die?

Nou uiteindelijk brengt het individueel sporten voor en nadelen met zich mee. Voordeel is dat je met iemand kunt afspreken om daadwerkelijk te gaan. Nadeel is daarbij wel dat bij teamsporten je meer de spirit ten teamgevoel. Dan heb je ook een stok achter de deur dat je je training die elke donderdagavond is je team niet in te de steek laat. Dat je jezelf verplicht stelt om bepaalde trainingen en wedstrijden te volgen. Bij tennis is dat bijvoorbeeld een stuk minder of bij individuele sport. Waardoor je sneller niet gaat sporten. Dat is het verschil tussen die twee. [\(4.1\)](#)

Denk jij dat het daardoor voor Individueel sportverenigingen moeilijker is om leden aan zich te binden?

Ja misschien wel. Die drempel is dan anders. Als we kijken naar clubfit principe met de actieve sporten. Want we bieden bij clubfit een viertal sporten aan. Moet je denken aan tennis, hardlopen, bridge en nordicwalking. Daarbij zie je op dit moment wel naar voren komen dat nordicwalking en bridge de boventoon volgt. Dat vind ik wel opvallend. En dat geeft ook aan dat de 45 plusser die we rechtstreeks benaderd hebben, dat die op dit moment meer interesse hebben voor bridge en nordicwalking dan in hardlopen en in tennis.[\(4.2\)](#) Maar dat is nog te vroeg om daar al een definitief oordeel over te vellen omdat de inschrijvingen nu nog binnen lopen.

Proberen jullie het hardlopen en tennis wel meer te stimuleren? Of zijn jullie al blij dat ze minimaal mee doen en wat ze doen maakt dan niet veel uit?

Wij staan daar open in. We hebben geen voorkeuren. We hebben in de tijd, ondanks dat ik zelf tennisser ben, als doel om de 45 plusser van de bank af te halen. Om deel te nemen aan een vereniging en ook in combinatie met het sociale aspect. Mij maakt het niet uit of iemand geïnteresseerd is in tennis, bridgen, hardlopen of nordicwalking. Zolang ze maar van de bank af komen en de eigen sport doen.

Ik zag ook op de clubfitsite dat jullie ook samenwerken met tennisverenigingen toch?

Ja dat klopt.

Wat is voor hun dan de toegevoegde waarden? Want als mensen bij hun vereniging gaan bridgen zullen de verenigingen er geen leden meer door krijgen.

Ik denk dat jij dat verkeerd ziet. Waarom, op het moment dat wanneer mensen zich inschrijven voor bridgen en ze gaan dat doen. Zien ze ook wat er op dat park nog meer gebeurt behalve het bridgeverhaal. De kantine zit dan lekker vol. Dat geeft een enorm saamhorigheids gevoel waardoor iemand die aan het bridgen is misschien ook denkt ik ga eens even een balletje slaan. Of andersom. (4.3)

Dat kan ook gewoon. Je kunt ook switchen?

Ja dat kan ook. Vandaar dat we alles op een vereniging willen houden. Want een bridgevereniging moet ook elders een locatie huren, wat ook weer kosten met zich meebrengen. De kantine van een tennisvereniging is ook beschikbaar voor andere mensen die daar kunnen komen. Waaronder de bridgers. Dus dat zie ik als win-win situatie.

De verenigingen zijn wel tevreden? Merken ze al dat er meer leden komen, of meer mensen gaan tennissen?

Het project is eigenlijk net begonnen. We zijn in november gestart met de voorbereidingen. We hebben 20 maart een open dag gehad en de inschrijvingen stromen nu vol binnen. Dus om daar nu al een oordeel over te vellen vind ik nog te vroeg. Maar uiteindelijk ziet het er naar uit dat als we niks hadden gedaan hadden we nul inschrijvingen bij wijze van spreken. Nu zijn er al een flink aantal die geïnteresseerd zijn, interesse hebben getoond of zich zelfs al hebben ingeschreven.

Oke dat is wat ik wilde weten over Clubfit. Dan wil ik je bedanken voor je tijd en het clubfit idee meer hebt kunnen uitleggen.

Geen probleem en succes met het verdere verloop.

Dankjewel en een fijne dag.

Coderen:

Fragmentnummer	Interview	Coding/Label
4.1	Nou uiteindelijk brengt het individueel sporten voor en nadelen met zich mee. Voordeel is dat je met iemand kunt afspreken om daadwerkelijk te gaan. Nadeel is daarbij wel dat bij teamsporten je meer de spirit ten teamgevoel. Dan heb je ook een stok achter de deur dat je je training die elke donderdagavond is je team niet in te de steek laat. Dat je jezelf verplicht stelt om bepaalde trainingen en wedstrijden te volgen. Bij tennis is dat bijvoorbeeld een stuk minder of bij individuele sport. Waardoor je sneller niet gaat sporten. Dat is het verschil tussen die twee.	Individueel zorgt voor afspreken en eigen invulling. Teamsporten of vereniging is er een stok achter de deur om te gaan sporten.
4.2	Die drempel is dan anders. Als we kijken naar clubfit principe met de actieve sporten. Want we bieden bij clubfit een viertal sporten aan. Moet je denken aan tennis, hardlopen, bridge en nordicwalking. Daarbij zie je op dit moment wel naar voren komen dat nordicwalking en bridge de boventoon volgt. Dat vind ik wel opvallend. En dat geeft ook aan dat de 45 plusser die we rechtstreeks benaderd hebben, dat die op dit moment meer interesse hebben voor bridge en nordicwalking dan in hardlopen en in tennis.	Ouderen kiezen meer voor niet of minder actieve sporten
4.3	Ik denk dat jij dat verkeerd ziet. Waarom, op het moment dat wanneer mensen zich inschrijven voor bridgen en ze gaan dat doen. Zien ze ook wat er op dat park nog meer gebeurt behalve het bridgeverhaal. De kantine zit dan lekker vol. Dat geeft een enorm saamhorigheids gevoel waardoor iemand die aan het bridgen is misschien ook denkt ik ga eens even een balletje slaan. Of andersom.	Vanuit sporten op een locatie worden sneller ook andere sporten geprobeerd.

Ik zal allereerste een korte introductie geven. Ik ben nu student bij SPECO dat is de Fontys in Tilburg. Daarbij ben ik nu een afstudeeronderzoek aan het doen voor Sportformule. Daarbij ben ik aan het onderzoeken hoe sportverenigingen kunnen inspelen op de trend van het individueel sporten en het zelf invullen van de sport. Wat nu heel veel gebeurd. Dan zou ik allereerst willen vragen of je wat over jezelf wilt vertellen, en hoe je tegen dit probleem aankijkt?

Ja ik ben planoloog van huis uit. Ik hou me bezig met ruimtelijke ordening en ontwikkeling. Met betrekking tot sport zie ik dat als een gezonde leefomgeving. Dus ik kijk hoe kun je de leefomgeving van mensen zo inrichten dat ze worden uitgedaagd en gefaciliteerd om in beweging te komen. Dus een gezonde keuze te maken. Bijvoorbeeld het lopen naar school, het fietsen naar je werk, lekker te voetballen in het park. Dat je daar ook de faciliteiten voor hebt. Ik heb gewerkt bij stedenbouwkundige adviesbureaus. Daar was ik niet specifiek met dit onderwerp bezig. Daarnaast heb ik als speelruimte specialist, dat komt al aardig bij dit onderwerp in de buurt. En de afgelopen vier en een half jaar heb ik gewerkt bij het kenniscentrum sport. Aan het thema beweegruimte. Dus eigenlijk sport en bewegen in de openbare ruimte. In dat kader kan je ook ongeorganiseerde of anders georganiseerde sport zien denk ik.

Ja. Hoe zie jij de trend van het individueel sporten? Zie je dat meer mensen sporten en minder bij een vereniging gaan?

Ik zie het niet letterlijk. Hoewel waar ik woon als je daar kijkt zie ik veel mensen voorbij komen met wielrenfiets of hardlopen. Zelfs wielerverenigingen, georganiseerde lopen in het bos. Dus ik zie het wel letterlijk ook. Het is volgens mij ook niets iets van de laatste jaren maar iets wat al een hele tijd speelt. (5.1) Toevallig dat een van de studenten bij ons onderzoek dat naar de ideale route voor de hardloper. Die liet mij die hardlooptolven zien. En ik dacht dat is wel herkenbaar als je het meer individueel sporten ziet. Dus ik zie dat zeker wel.

Welke functie denk jij dat verenigingen kunnen invullen in gedachte met de open ruimtes?

Ik denk dat je als vereniging jou accommodatie kunt openstellen. Voor mensen die wel willen sporten en bewegen maar niet per se lid willen zijn van een vereniging. Dan denk ik ook aan bijvoorbeeld een strippenkaart systeem ofzo, Dat mensen wel op de een of andere manier betalen voor de ruimte die je biedt. Ik denk dat het slim is voor verenigingen om te kijken of ze toch op de een of andere manier die mensen aan zich kunnen binden. (5.2) Dat het niet helemaal vrijblijvend is. Als het niet verplicht is zou iemand die ziet dat het gezellig is bij een vereniging zich wel kan binden. Maar niet per se de verplichting heeft om twee keer in de week te komen trainen.

Dan zie jij als voorbeeld een strippenkaart, zie je daar nog meer voorbeelden van?

Ja je hebt van parklopen wel gehoord met atletiek. Ik heb van een collega gehoord dat iemand een bedrijfje heeft gestart waarmee mensen samen kunnen gaan tennissen via een app. In de vorm van digitale communicatie is heel veel mogelijk. Je kunt bijvoorbeeld een app ontwikkelen voor verschillende sporten. (5.3)

Vind jij het ontwikkelen van een app dan meer een taak voor de verenigingen lokaal of dat de bonden daarbij moeten helpen?

Goede vraag voor wie dat een taak is. Ik denk als jij jezelf als vereniging serieus neemt en je de capaciteit en middelen en financiën hebt. Zie ik dat als een rol voor de verenigingen zelf. Omdat dat redelijk lokaal georiënteerd is. Als je wil gaan hardlopen en fietsen start je vanuit je eigen woonplaats. Dat is heel lokaal. Dus ik weet niet of bonden dat lokale kunnen zien. (5.4) Dat lokale past heel erg bij het individueel sporten. Dat je dat vanuit huis kunt gaan doen. Dat is wat die mensen willen.

En qua kennis van de bonden, ik denk dat het ontwikkelen van een app neemt best wat financiën en kennis met zich mee.

Ik denk dat een app landelijk opgepakt kan worden en dat verenigingen daar bijvoorbeeld een abonnement op kunnen pakken.

Hoe zie jij de rol van de gemeente? Vind jij dat ze die verenigingen moeten ondersteunen of vind je het goed dat er meer mensen sporten?

Dat vind ik aan de gemeente zelf. Als je als visie hebt dat er meer mensen moeten sporten, moet je inzetten op geen verenigingen. Als je visie is dat je de verenigingen wilt helpen moet je daar op inzetten.

Ik zit zelf bij Sportformule daar is een onderdeel van verenigingsondersteuning. Maar daarnaast wil je ook meer mensen laten sporten. Dat maakt dan niet veel uit.

Als je op die manier mensen in bewegen laat komen.

Als je kijkt naar de openbare ruimte, hoe zie je daar een invulling in?

Er is gewoon heel veel mogelijk. Je ziet dat degen die verantwoordelijk is voor de openbare ruimte veelal niet kijkt met een bril hoe kan ik het zo gezond of zo beweegvriendelijk inrichten. Die denken vaak dat het extra geld kost, dat hoeft vaak geen extra geld te kosten. Werken niet of nauwelijks samen met mensen die er verstand van hebben vanuit sport, gezondheid en welzijn. Dat maakt het in de praktijk nu vaak nog lastig. Ik zie wel echt veranderingen dat er steeds meer mensen die bezig zijn met inrichting van het ruimtelijk domein wel bezig zijn met hoe kan ik die ruimte gebruiken om te sporten of sportief bezig te zijn. Dus die sportieve mobiliteit. Dat ze daarover nadenken. Dus dat gaat wel steeds beter. Hoe dat er in de praktijk uit ziet is zo context afhankelijk. Ik heb afgelopen jaar gewerkt aan ontwerpprincipes voor de openbare ruimtes. Voor de ruimtelijke sector. Dus hoe kun je die openbare ruimte beweegvriendelijk inrichten. Dat zijn hele grove stedenbouwkundige richtlijnen. En hoe je dat precies op locatie niveau invult, is heel erg afhankelijk van de mensen die er in buurt wonen. En van of er toevallig een herstructurering bezig is, of moet er een riool uit. Dat zijn momenten dat je even moet inspringen ook vanuit sport en gezondheid. Dat je op die collega van Ruimtelijke ordening duikt van ik wil meedenken of ik heb een idee.

Zie je bijvoorbeeld dat er daar een samenwerking mogelijk zou zijn met een vereniging? Dat bijvoorbeeld een atletiekvereniging gebruik maakt van die openbare ruimte om een training te geven?

Wat je nu ziet is dat een vereniging vaak gebruik maken van schoolpleinen of playgrounds. In Deventer bijvoorbeeld was een korfbalvereniging die ver uit de buurt lag. Dus die korfbalvereniging heeft korven geplaatst op het schoolplein in overleg met de scholen en hebben daar workshops gegeven. Zo zie je die samenwerking ontstaan tussen verenigingen en plekken in de buurt. Ook werden er op het Cruifcourt activiteiten georganiseerd door de voetbalvereniging. (5.5) Dus volgens mij als je als vereniging iets wilt moet je plekken in de buurt kunnen vinden waar je iets kan organiseren om in contact te komen met je doelgroep. Vervolgens kun je kijken hoe kun je ze op de een of andere manier binden aan mijn vereniging.

Heb je ook gemerkt dat dat helpt aan meer leden?

Ik weet niet of het ledenaantal is gestegen. Maar dat is ongetwijfeld een van de motieven om dat te doen.

Je geeft dus aan dat die samenwerking met de openbare ruimte wel een goede mogelijkheid is.

Ja zeker. Je kunt ook nog een ander pad bewandelen door je accommodatie openbaar te maken. Dus enerzijds gebruik maken van de openbare ruimte die er is, maar ook je vereniging openbaar maken voor die sporter die even op donderdag middag met een clubje wil voetballen. (5.6)

Dat dan tegen een vergoeding bijvoorbeeld?

Ja of niet eens tegen een vergoeding.

Hoe denk je dat verenigingen daarvoor overtuigd kunnen raken?

Je krijgt dus vaak van ja maar wat als er iets kapot gaat. Meebetalen aan onderhoud. Dat zijn dingen waar je goed over na moet denken en afspraken over moet maken.

Dat zou je dus ook in samenwerking kunnen doen met de gemeente?

Ja daar zou je gebruik van maken. Ik denk dat daar ook de buurtsportcoach nog wel een rol in kan spelen tussen de verbinding van de openbare ruimte en de verenigingen. Die kent de plekken in de buurt en die kent de vereniging. Ik zie hem of haar wel als een schakel. (5.7)

De tips die je dus geeft is het openstellen van je complex om zo meer leden te binden en mensen te laten sporten en een buurtfunctie te vervullen.

Ja. Dat kan niet overal. Maar als je accommodatie zich daarvoor leent en je bereid bent om mee te werken dan kun je dat zeker doen.

Ik ben nu vooral aan het kijken naar de individuele sporten, hoe zie jij daarbij de mogelijkheden? Dat zijn dus verenigingen waar de sporters individueel komen sporten? Zie je daarin een verschil tussen individueel en de teamsporten?

Als ik naar mezelf kijk. Ik ben een tijd lid geweest van een tennisvereniging. Maar daar ben ik mee gestopt omdat ik het gezien had met het trainen op vaste tijden. Ik hou niet van wedstrijden. Ik vind tennis leuk maar niet wedstrijden. Maar als ik een aanbod krijg om voor 15euro vier keer per jaar een baan te mogen huren zou ik daarvoor tekenen. Kan ik toch nog tennissen, geen verplichtingen. Maar dat is puur vanuit mezelf.

Dan wil ik je bedanken voor je tijd. Heb je misschien nog wat vragen?

Je kunt misschien openbare sport volgen. En engelenhart in Den Bosch kun je ook als voorbeeld nemen.

Dankje dan ga ik dat bekijken. Nogmaals bedankt.

Geen probleem. Hopelijk heeft het je geholpen.

Coderen:

Fragmentnummer	Interview	Codering/Label
5.1	Ik zie het niet letterlijk. Hoewel waar ik woon als je daar kijkt zie ik veel mensen voorbij komen met wielrenfiets of hardlopen. Zelfs wielerverenigingen, georganiseerde lopen in het bos. Dus ik zie het wel lettelijk ook. Het is volgens mij ook niets iets van de laatste jaren maar iets wat al een hele tijd speelt.	Speelt al langere tijd
5.2	Ik denk dat je als vereniging jou accommodatie kunt openstellen. Voor mensen die wel willen sporten en bewegen maar niet per se lid willen zijn van een vereniging. Dan denk ik ook aan bijvoorbeeld een strippenkaart systeem ofzo, Dat mensen wel op de een of andere manier betalen voor de ruimte die je biedt. Ik denk dat het slim is voor verenigingen om te kijken of ze	Openstellen van je accommodatie, sporten vrijblijvend maken

	toch op de een of andere manier die mensen aan zich kunnen binden.	
5.3	Ik heb van een collega gehoord dat iemand een bedrijfje heeft gestart waarmee mensen samen kunnen gaan tennissen via een app. In de vorm van digitale communicatie is heel veel mogelijk. Je kunt bijvoorbeeld een app ontwikkelen voor verschillende sporten.	App ontwikkelen voor verenigingen
5.4	Ik denk als jij jezelf als vereniging serieus neemt en je de capaciteit en middelen en financiën hebt. Zie ik dat als een rol voor de verenigingen zelf. Omdat dat redelijk lokaal georiënteerd is. Als je wil gaan hardlopen en fietsen start je vanuit je eigen woonplaats. Dat is heel lokaal. Dus ik weet niet of bonden dat lokale kunnen zien.	Verenigingen zelf moeten kunnen ontwikkelen vanwege het zich op lokale mensen.
5.5	Wat je nu ziet is dat een vereniging vaak gebruik maken van schoolpleinen of playgrounds. In Deventer bijvoorbeeld was een korfbalvereniging die ver uit de buurt lag. Dus die korfbalvereniging heeft korven geplaatst op het schoolplein in overleg met de scholen en hebben daar workshops gegeven. Zo zie je die samenwerking ontstaan tussen verenigingen en plekken in de buurt. Ook werden er op het Crujfcourt activiteiten georganiseerd door de voetbalvereniging	Verenigingen moeten gebruik maken van openbare ruimtes in de buurt.
5.6	Ja zeker. Je kunt ook nog een ander pad bewandelen door je accommodatie openbaar te maken. Dus enerzijds gebruik maken van de openbare ruimte die er is, maar ook je vereniging openbaar maken voor die sporter die even op donderdag middag met een clubje wil voetballen.	Je vereniging openstellen voor andere sporters.
5.7	Ik denk dat daar ook de buurtsportcoach nog wel een rol in kan spelen tussen de verbinding van de openbare ruimte en de verenigingen. Die kent de plekken in de buurt en die kent de vereniging. Ik zie hem of haar wel als een schakel.	Buurtcoach rol tussen de vereniging, de beoogde doelgroep en de openbare ruimte.

Mijn naam is Marnix Arts. Ik ben Speco student. Daarbij ben ik met name aan het onderzoeken de trend van het individueel sporten. Veel mensen gaan op hun eigen houtje sporten. Wat vind je daarvan?

Ik heb een zelfstandig bureau waarbij ik lezingen geef op het gebied van verenigingsondersteuning. Ook met betrekking tot ledenwerving en behoud. Daarbij kom ik vaak over de vloer bij allerlei verenigingen die hulp nodig hebben bij dit probleem.

Hoe zie jij het probleem met individueel sporten?

Wat ik merk is dat er veel meer ingespeeld moet worden op de behoefte van de sporter. Er wordt nog te veel gehandeld vanuit de aanbod kant, maar er moet meer gehandeld worden vanuit de behoefte kant. Welke behoeften hebben de sporters. Als verenigingen daarop inspelen kunnen er vele grote stappen gemaakt worden. (6.1)

Ik heb een voorbeeld van drie posters bij een cafetaria van drie verschillende verenigingen om leden te werven. Daar waren drie posters. Een was in WORD gewoon zwart wit. En de andere twee zagen er gelikt uit. In het reclamevak gaat het feitelijk om van een seconde twee seconden te maken. Dat klinkt heel stom maar mensen krijgen zoveel communicatie uitingen op zicht. Kijk maar naar de post die op je mat land. Je gooit alles gewoon meteen weg. Dus de truc is om mensen proberen te pakken. Dat als ze kijken ze denken hee. En dat je aandacht hebt. Als jij dan de enige zwart wit poster bent en er hangen twee mooie kleurenposters na, dan kun je het al vergeten. Dan val je gewoon niet op. Nou dat geldt dus ook voor je flyer. Dus goede voorbeelden is zorgen dat je investeert in goede huisstoel en gevoel over brengen. En niet, want dat zie ik nog heel veel, met een flyer alles van de vereniging willen vertellen. Je hebt een flyer per doelgroep waar je mee triggert. En je hebt een uitleg van wat zijn wij voor een vereniging voor iedereen. Dat kan. Maar je moet per doelgroep gaan luisteren. Dus slecht voorbeeld is dat ze heel veel gaan doen. Maar alleen maar richten op de activiteit. Daarna een zwart wit flyertje meegeven. En niet nadenken over de vervolgstappen. (6.2) Dat iedereen gratis mag meedoen en dus niet nadenken over hoe maak ik iets uniek. Want als je clinics op school geeft en je zegt je mag alleen de maand daarna gratis meedoen, als je de maand daarna meedoet krijg je een judo pak. Clubs die dat doen die zetten de urgentie op en hebben dus meer resultaat. Daar hebben we veel voorbeelden van, van clubs die dat doen en daardoor beter scoren. Maar ook clubs die dat niet doen en dan zeggen we van schrap die bepaalde activiteiten. Voorbeeld van een activiteit die ze moeten schrappen is dat ze niet op een inschrijfformulier zetten hoe de mensen bij ze zijn gekomen. Dan weet je nooit wat echt werkt. Niemand wordt altijd gelijk lid. Soms kan er tijd overheen gaan. Dus dat monitort al wat effect heeft.

Dus gewoon meten. Dat je weet hoe ze binnen komen.

Ja en ik kom nog steeds clubs tegen die adverteren in de gouden gids of de telefoongids. 500 euro, dat is natuurlijk gewoon weggegooid geld. Die trimclub had het jaar voor 4000euro geadverteerd in kranten. Dat had ze 2 leden opgeleverd. Adverteren is een oud reclamemiddel waarmee je alleen maar zendt. Tegenwoordig heb je met social media gewoon de mogelijkheid om een band met je doelgroep op te bouwen. Je hele communicatie moet er op ingesteld zijn dat je een relatie gaat krijgen. (6.3)

Maar waar ben je naar op zoek voor je onderzoek. Want het is mijn vak, ik kan er uren over praten.

Ik ben specifiek opzoek naar wat de individuele sporters naar de vereniging kunt halen. Vooral vanuit de vereniging gekeken. Hoe de verenigingen kunnen inspelen op de trend van het individueel sporten. Dus hoe je die sporters naar de club haalt. Dus dat kan o.a. door de acties van een open club. Heb je daar meer voorbeelden van? Hoe je die kunt benaderen.

Het gebeurt nog niet veel bij verenigingen hoor. Dat ze zomaar hun accommodatie openzetten.

Maar zou dat wel de toekomst zijn?

Nou een korfbalvereniging heeft dat met seniorenporters gedaan omdat daar de contributie een drempel is. Die hebben, maar dat was niet echt open. Maar die hebben op verschillende ochtenden inloopuren gecreëerd. Maar ze moesten hun eigen hal ook vermarkten. Maar toen gaven bepaalde aanbieders hun eigen lessen. Dus ze

hebben zelf wat lessen neergezet van korfbal voor ouderen. En er was ook badminton, bowls. En ze hebben die aanbieders samengezeten en gekeken waar komt onze doelgroep. Die hebben gezegd hoe kunnen we die contributie zorgen dat ze overal mee kunnen doen. Zonder dat wij moeite hebben met wie heeft recht op welk deel van de contributie. Dus die zijn met een muntsysteem gaan werken waarbij ze bij de slager, bij de bakker, bij allerlei partijen konden mensen muntje kopen. Als ze die muntjes inleverden konden zij die weer inwisselen tegen geld. En op die manier hebben ze veel ouderen aan zich gebonden die laagdrempelig gingen sporten. Dan is de volgende stap een lidmaatschap maken wat aantrekkelijker is dan die muntjes. Want uiteindelijk wil je ze wel binnen halen bij een club. Dus je wilt ze uiteindelijk wel binden. (6.4)

Wat je veel ziet met nieuwe initiatieven, de Rotterdam running crew is een voorbeeld, is dat het buiten normale organisatievormen plaatsvindt. Want verenigingen hebben nog niet echt een antwoord hoe ze op die trends inspelen. Om dat dat niet alleen zit op individueel sporten. Dat zit ook op bijvoorbeeld wat je daar ziet is dat het echt een event is. En wat je nu bij de wielunie zit is dat ze een app hebben ontwikkeld. Fietsmaatje waarmee je kunt aangeven dat je kunt gaan fietsen en iemand kunt vinden om samen te gaan fietsen. Dat zou je als vereniging ook kunnen doen in je verzorgingsgebied. Maar dat moet je wel durven. Je moet iemand zoeken die de kennis heeft om kosten te beperken. (6.5)

Je zou kunnen zeggen dat bij Sportformule dat samen te kunnen doen. Bijvoorbeeld in samenwerking met gemeenten en sportverenigingen.

Nou ik zie een vereniging als een community. Een vereniging is een plek in de wijk die in verbinding staan. Als daar 500 man sporten staan ze in verbinding met 2000 man. Vader, moeder, opa, oma. En als de club wil groeien moeten ze kijken, en dat kan makkelijk want je kunt een ledenonderzoek doen. Maar het makkelijkst is door de mensen gewoon te vragen. Hebben ze nog een bepaalde behoefte zouden ze iets willen doen bij de club. (6.6) En daar zie je wel veel voorbeelden van. Van looptraining tot een aangepast aanbod. Tot gewoon het sportaanbod zonder wedstrijden waarbij ze de ouders aan zich binden. Wandelgroep voor ouderen, kaartclub voor ouderen. Waardoor je ook opa en oma voor je club wint. Dus het is veel meer zoeken naar welke mensen staan in je contacten, kun je voor hun nog iets doen. Als je het hebt over huidige en potentiële leden zeg ik altijd wat is hun behoeften en wat is hun belemmering. Als hun behoefte flexibel sporten is, en ik zeg flexibel is niet altijd op elke moment van de dag, maar ook niet altijd op zaterdag die wedstrijd spelen. Dan moet je het 's avond organiseren. Dan krijg je als antwoord dat kan niet want de bond wil het niet. Dan zeg ik dat bepaal je toch zelf. Dan ga je toch in de regio met vijf korfbalclubs zitten en ga je het met elkaar regelen. (6.7) Dus ik probeer het vanuit de clubs te laten ontstaan. Jullie merken dat dat een probleem is en als je denkt dat je daarmee je doelgroep gaat binden, dat moet je wel testen, moet je het gewoon opzetten. Moet je niet wachten tot de bond het gaat doen. Want dat gaat minder snel gebeuren.

Dus dat is gewoon het specifiek toespelen op je vereniging. En vanuit de behoefte gaan kijken en niet vanuit wat normaal en standaard is. Ik heb nu heel wat tips over jou ervaring.

Uiteindelijk ga jij advies geven aan de verenigingen?

Ja ik ga enquêtes afnemen en praten met die individuele sporters. Zelf. In de regio Eindhoven. Ik heb vier sporten waar ik me mee bezig houdt. Dat zijn het schaatsen, wielrennen, hardlopen en tennis. Want ook bij tennis zijn er veel problemen.

Ja en vanuit de bond moeten ze ook nadenken wat ze kunnen doen om die mensen te binden aan hun verenigingen.

Ja ik ga ook de bonden in kaart brengen. De KNLTB heeft is veel bezig met ledenwerving. En de KNSB heeft bijvoorbeeld een ledendaling van 16,1% gehad.

Ja ik heb een schaatsvereniging in mijn traject gehad uit Den Haag. Ik vroeg wat hun verzorgingsgebied was. Zij zeden heel Westland, heel Den Haag en achterland. Ik zij dat ga je niet bereiken. Of heb je 15.00 euro marketingbudget? Nee dat hebben we niet. Dus je moet heel specifiek gaan kijken waar vind ik mijn doelgroep. En welke behoefte heeft mijn doelgroep. Heel veel mensen die schaatsen hebben niet de behoefte om voor een vereniging harder te schaatsen. Maar er zullen ook genoeg schaatser zijn die aan een evenement mee willen doen. Het gevoel dat je een dag ook Sven Kramer bent. (6.8) Waar komt dan je doelgroep vandaan vroeg ik? Ja

Uithoef. Ik zij oke dan moet je dus iets gaan bedenken want de Uithoef gaan je niet al die gegevens geven van de mensen die daar vrij schaatsen. Dus je moet een activiteit gaan bedenken waardoor je met die mensen in aanraking kan komen. De NAW gegevens te pakken krijgt en die mensen kunt verleiden. Maar je weet dan waar je doelgroep komt. Makkelijker kun je het niet hebben. Dus daar moeten ze over na gaan denken. Vanuit de bond, bijvoorbeeld de schaatsbond, het bouwen van fans, voordat je uberhoud lid wil hebben. Als iedereen je pagina gaat liken bouw je een band met ze op. Als je een donateur of een vriend van zo gaat binnen halen komen ze weer wat dichterbij.

In Eindhoven is een traject gestart om jeugd via basisscholen naar de schaatsbaan te halen. Maar alleen gericht op de jeugd.

Het is heel gek dat schaatsen niet groeit he. Er komen genoeg mensen op de schaatsbaan. Er zijn genoeg rolmodellen. Genoeg media aandacht. Alleen het gaat niet vanzelf. Een voorbeeld: Ik heb een beachvolleybalteam begeleid. WK beachvolleybal was vorig jaar in Rotterdam. Ik zij het WK beachvolleybal daar komt gewoon je doelgroep. Iedereen die daar volleybal komt kijken heeft dus een of andere affiniteit met beachvolleybal. Ze komen uit Rotterdam of de regio en volleyballen zelf, die heeft interesse in de sport. Iedereen heeft potentie voor jou doelgroep. Ze hadden een side event terrein. Dat gaat het er alleen maar om kan je zo snel mogelijk van iedereen de NAW gegevens verzamelen. Bijvoorbeeld een opblaaskooi kon je zo hard mogelijk smashen en kon je een lidmaatschap winnen. Het zijn vaak simpele laagdrempelige evenementen waar je even aan mee doet en leuk genoeg zijn om je naam op te schrijven. Maar waar het om gaat is dat ze van alle bezoekers waar ze de gegevens van hebben gehad, die zijn ze gaan benaderen. Kom een keer meedoen met een proeftraining. Het gaat om het proces van de salesfunnel. Als daar 5000 man komen en je hebt ze alleen een folder gegeven is het nog maar de vraag of ze bij je komen. Terwijl als je zelf al die mensen NAW hebt en je kunt ze op facebook krijgen heb je al voordeel. Je gaat ze mailen met leuke activiteiten. Zo probeer je ze aan je te binden. Zo kun je een WK gebruiken om de breedtesport te stimuleren en dat gebeurt bijna niet of veel te weinig. Dus terug naar het schaatsen. Je hebt zoveel bezoekers daar. Ik loop woensdag bij die ijshockeyverenigingen binnen er komen denk ik wel 150 kinderen voorbij. Want dan hebben ze geschaatst en dan gaan ze zwemmen. Dan denk ik, al die kinderen komen hier dus maar niemand die er een vervolg mee doet. Ja alleen een foldertje geven.

Het gaat dus om een doelgroep kiezen en daar maximaal voor gaan. Je activiteiten rond maken, zorgen datje product klopt. Dat als het individuele sporters zijn welke behoefte heb je en wat bied je voor ze aan. Dan zorgen dat je de activiteit rond maakt. Dus niet focussen op de activiteit maar op het binnenhalen van de gegevens en de vervolgstappen. Om dat te doen is een ding het allerbelangrijkste, dat is het benoemen van de vindplaats. (6.9) Ik noem een voorbeeld van een duikvereniging in Gorichem. Die zeiden dat heel Gorichem is mijn doelgroep. Dus ik vroeg waar komt nou je doelgroep vandaan? Ga je heel Gorichem flyeren? Dat heeft geen zin. Waar vind je mensen die willen duiken. Toen bedachten we het reisbureau. Mensen die een reis gaan boeken naar Egypte of die voor het eerst duiken, ga je dan daar duikcursus doen of doe je het hier alvast? Dus moet je een samenwerking zoeken met een reisbureau en zeggen dat wanneer ze boeken naar een verre duikbestemming en ze hebben nog nooit gedoken. Geef ze onze folder. De eerste vraag die je krijgt is waarom zou het reisbureau dat doen? Omdat ze dus echt iets weg kunnen geven. Zij kunnen dus als iemand boekt ook een duikcursus weggeven. En ja jij geeft die duikcursus weg voor niks. Maar als hij tevreden is wordt hij misschien lid van je vereniging. En sterker nog als hij tevreden is gaat hij misschien tegen allerlei mensen vertellen, betere reclame kun je niet hebben. Dus het begint als je niet kan benoemen waar, dan ben je verloren. Dat geldt ook online. Dan ben je gedoemd tot allerlei neutrale middelen die veel geld kosten. Dus dat vind ik zo mooi van schaatsen. De vindplaats heb je al benoemd. Er komen genoeg mensen daarop moet je doorbouwen. En bewust zijn dat 1% lid wordt. Niet verwachten dat je bij 5000 bezoekers veel leden haalt.

Dan wil ik je bedanken voor je tijd. Alle informatie blijft vertrouwelijk en ik zal wanneer ik klaar ben een versie naar jou opsturen als je wil.

Ja als je nog vragen hebt kun je me mailen. Bedankt en ik ontvang graag een versie van je onderzoek.

Coderen:

Fragmentnummer	Interview	Codering/Label
6.1	Er wordt nog te veel gehandeld vanuit de aanbod kant, maar er moet meer gehandeld worden vanuit de behoefte kant. Welke behoeften hebben de sporters. Als verenigingen daarop inspelen kunnen er vele grote stappen gemaakt worden.	Verenigingen moeten meer inspelen op behoefte sporter
6.2	Dus goede voorbeelden is zorgen dat je investeert in goede huisstoel en gevoel over brengen. En niet, want dat zie ik nog heel veel, met een flyer alles van de vereniging willen vertellen. Je hebt een flyer per doelgroep waar je mee triggert. En je hebt een uitleg van wat zijn wij voor een vereniging voor iedereen. Dat kan. Maar je moet per doelgroep gaan luisteren. Dus slecht voorbeeld is dat ze heel veel gaan doen. Maar alleen maar richten op de activiteit. Daarna een zwart wit flyertje meegeven. En niet nadenken over de vervolgstappen.	Kijken per doelgroep en niet alleen een flyer meegeven als je leden wil werven. Gericht bezig zijn.
6.3	Ja en ik kom nog steeds clubs tegen die adverteren in de gouden gids of de telefoongids. 500 euro, dat is natuurlijk gewoon weggegooid geld. Die trimclub had het jaar voor 4000euro geadverteerd in kranten. Dat had ze 2 leden opgeleverd. Adverteren is een oud reclamemiddel waarmee je alleen maar zend. Tegenwoordig heb je met social media gewoon de mogelijkheid om een band met je doelgroep op te bouwen. Je hele communicatie moet er op ingesteld zijn dat je een relatie gaat krijgen. (	Eenzijdig adverteren is ouderwets, direct contact met je potentiële doelgroep
6.4	Dus die zijn met een muntsysteem gaan werken waarbij ze bij de slager, bij de bakker, bij allerlei partijen konden mensen muntje kopen. Als ze die muntjes inleverden konden zij die weer inwisselen tegen geld. En op die manier hebben ze veel ouderen aan zich gebonden die laagdrempelig gingen sporten. Dan is de volgende stap een	Muntjessysteem waarbij je in samenwerking met lokale aanbieders dan kunt sporten tegen vergoeding.

	lidmaatschap maken wat aantrekkelijker is dan die muntjes. Want uiteindelijk wil je ze wel binnen halen bij een club. Dus je wilt ze uiteindelijk wel binden.	
6.5	Wat je veel ziet met nieuwe initiatieven, de Rotterdam running crew is een voorbeeld, is dat het buiten normale organisatievormen plaatsvindt. Want verenigingen hebben nog niet echt een antwoord hoe ze op die trends inspelen. Om dat dat niet alleen zit op individueel sporten. Dat zit ook op bijvoorbeeld wat je daar ziet is dat het echt een event is. En wat je nu bij de wielervedstrijd zit is dat ze een app hebben ontwikkeld. Fietsmaatje waarmee je kunt aangeven dat je kunt gaan fietsen en iemand kunt vinden om samen te gaan fietsen. Dat zou je als vereniging ook kunnen doen in je verzorgingsgebied. Maar dat moet je wel durven. Je moet iemand zoeken die de kennis heeft om kosten te beperken.	Verenigingen spelen niet in op nieuwe trends en ontwikkelingen
6.6	Nou ik zie een vereniging als een community. Een vereniging is een plek in de wijk die in verbinding staan. Als daar 500 man sporten staan ze in verbinding met 2000 man. Vader, moeder, opa, oma. En als de club wil groeien moeten ze kijken, en dat kan makkelijk want je kunt een ledenonderzoek doen. Maar het makkelijkst is door de mensen gewoon te vragen. Hebben ze nog een bepaalde behoefte zouden ze iets willen doen bij de club.	Vereniging is community in de wijk
6.7	Als je het hebt over huidige en potentiële leden zeg ik altijd wat is hun behoeften en wat is hun belemmering. Als hun behoefte flexibel sporten is, en ik zeg flexibel is niet altijd op elke moment van de dag, maar ook niet altijd op zaterdag die wedstrijd spelen. Dan moet je het 's avond organiseren. Dan krijg je als antwoord dat kan niet want de bond wil het niet. Dan zeg ik dat bepaal je toch zelf. Dan ga je toch in de regio met vijf korfbalclubs	Zelf als vereniging initiatief nemen met het inspelen van de wensen en behoeften van je doelgroep.

	zitten en ga je het met elkaar regelen.	
6.8	Ja ik heb een schaatsvereniging in mijn traject gehad uit Den Haag. Ik vroeg wat hun verzorgingsgebied was. Zij zeden heel Westland, heel Den Haag en achterland. Ik zij dat ga je niet bereiken. Of heb je 15.00 euro marketingbudget? Nee dat hebben we niet. Dus je moet heel specifiek gaan kijken waar vind ik mijn doelgroep. En welke behoefte heeft mijn doelgroep. Heel veel mensen die schaatsen hebben niet de behoefte om voor een vereniging harder te schaatsen. Maar er zullen ook genoeg schaatsers zijn die aan een evenement mee willen doen. Het gevoel dat je een dag ook Sven Kramer bent.	Vereniging moet weten waar zijn doelgroep zit. Wat reëel is om te bereiken.
6.9	Het gaat dus om een doelgroep kiezen en daar maximaal voor gaan. Je activiteiten rond maken, zorgen datje product klopt. Dat als het individuele sporters zijn welke behoefte heb je en wat bied je voor ze aan. Dan zorgen dat je de activiteit rond maakt. Dus niet focussen op de activiteit maar op het binnenhalen van de gegevens en de vervolgstappen. Om dat te doen is een ding het allerbelangrijkste, dat is het benoemen van de vindplaats.	Via activiteit proberen je doelgroep persoonlijk te benaderen

Bijlage 5

Enquêtes

Tennis

Enquête Individuele sporter

Geachte heer/mevrouw,

Mijn naam is Marnix Arts. Ik ben op dit moment bezig met mijn afstudeerscriptie voor Sportformule Eindhoven. Hierin onderzoek ik u als individuele sporter. Waarom kiest u ervoor om individueel te sporten en niet in clubverband? Met de resultaten van het onderzoek zullen sportverenigingen geadviseerd worden hoe zij leden kunnen werven. Daarnaast helpt het uw sport te ontwikkelen binnen Eindhoven. De gegevens zijn vertrouwelijk en zullen alleen gebruikt worden voor het onderzoek.

Geslacht: m/v

Leeftijd:

1. Wat is uw huidige leefsituatie?

- ☐ Woonachtig bij ouders
- ☐ Alleen woonachtig zonder kinderen
- ☐ Alleen wonend met kinderen
- ☐ Samenwonend, zonder kinderen
- ☐ Samenwonend, met kinderen
- ☐ Alleenwonend, kinderen uit huis
- ☐ Samenwonend, kinderen uit huis
- ☐ Anders namelijk _____

2. In welke regio woont u in Eindhoven?

- ☐ Noord
- ☐ Oost
- ☐ Zuid
- ☐ West
- ☐ Centrum
- ☐ Buiten Eindhoven, namelijk _____

3. Hoelang tennist u al?

- ☐ Maximaal 1 jaar
- ☐ 2 - 4 jaar
- ☐ 5 - 10 jaar
- ☐ 11 jaar of langer

4. Beoefent u naast het tennis nog andere sporten? (meerdere antwoorden mogelijk)

- ☐ Nee
- ☐ Ja, hardlopen
- ☐ Ja, voetbal
- ☐ Ja, fitness
- ☐ Ja, schaatsen
- ☐ Ja, hockey
- ☐ Ja, wielrennen
- ☐ Ja, anders namelijk _____

5. Waarom bent u gaan tennissen?
- ☐ Conditie/fit worden
 - ☐ Mensen in mijn vrienden/familie kring deden het ook
 - ☐ Vanwege sociale contacten
 - ☐ Anders namelijk _____
6. Wat is de reden dat u zich niet bij een tennisvereniging hebt aangesloten?
- ☐ Te veel regel
 - ☐ Geen mogelijkheid tot eigen invulling sport
 - ☐ Vrienden/familie zijn ook niet ingeschreven
 - ☐ Geen ervaring met sportverenigingen
 - ☐ Ik heb geen behoefte aan een vereniging
 - ☐ Anders, namelijk _____
7. Wat zijn voor uw de minpunten van een vereniging?
- ☐ Te duur
 - ☐ Te omslachtig
 - ☐ Geen meerwaarde
 - ☐ Ik heb geen minpunten
 - ☐ Anders, namelijk _____
8. Wat zou voor u de toegevoegde waarde van een vereniging zijn?
- ☐ Expertise van de sport
 - ☐ Sociale contacten
 - ☐ Motivatie van meerdere personen
 - ☐ Saamhorigheid
 - ☐ Anders, namelijk _____
9. Zou u overwegen om bij een vereniging te gaan?
- ☐ Ja (ga door bij vraag 10, sla vraag 11 over)
 - ☐ Nee (ga door bij vraag 11)
10. Zo ja, waarom?
- _____
- _____
- _____
11. Zo nee, waarom?
- _____
- _____
- _____

Behoeften

Hieronder volgen een aantal stellingen waarmee u kunt aangeven het zeer oneens tot zeer eens te zijn.

Stelling	Zeer oneens	Oneens	Neutraal	Eens	Zeer eens
Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik alleen maar hoeft te betalen op momenten dat ik ook echt sport.					
Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik op afroep gebruik kan maken van een trainer of coach.					
Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik op afroep gebruik kan maken van medische begeleiding.					
Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik via die vereniging nieuwe mensen kan vinden die met mij willen sporten als het mij uitkomt.					
Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik via die vereniging nieuwe mensen kan ontmoeten waarmee ik een eigen groep kan vormen, zonder verplichtingen.					
Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik via die vereniging gemakkelijk deel kan nemen aan toernooien of andere sportevenementen.					
Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik mijn eigen tijden kan bepalen om te sporten.					
Anders namelijk...					

Heeft u nog verdere opmerking over dit onderzoek of deze enquête?

Dank voor uw tijd en medewerking!

Hardlopen
Enquête Individuele sporter

Geachte heer/mevrouw,

Mijn naam is Marnix Arts. Ik ben op dit moment bezig met mijn afstudeerscriptie voor Sportformule Eindhoven. Hierin onderzoek ik u als individuele sporter. Waarom kiest u ervoor om individueel te sporten en niet in clubverband? Met de resultaten van het onderzoek zullen sportverenigingen geadviseerd worden hoe zij leden kunnen werven. Daarnaast helpt het uw sport te ontwikkelen binnen Eindhoven. De gegevens zijn vertrouwelijk en zullen alleen gebruikt worden voor het onderzoek.

Geslacht: m/v

Leeftijd:

12. Wat is uw huidige leefsituatie?

- ☐ Woonachtig bij ouders
- ☐ Alleen woonachtig zonder kinderen
- ☐ Alleen wonend met kinderen
- ☐ Samenwonend, zonder kinderen
- ☐ Samenwonend, met kinderen
- ☐ Alleenwonend, kinderen uit huis
- ☐ Samenwonend, kinderen uit huis
- ☐ Anders namelijk _____

13. In welke regio woont u in Eindhoven?

- ☐ Noord
- ☐ Oost
- ☐ Zuid
- ☐ West
- ☐ Centrum
- ☐ Buiten Eindhoven, namelijk _____

14. Hoelang loopt u al hard?

- ☐ Maximaal 1 jaar
- ☐ 2 - 4 jaar
- ☐ 5 - 10 jaar
- ☐ 11 jaar of langer

15. Beoefent u naast het hardlopen nog andere sporten? (meerdere antwoorden mogelijk)

- ☐ Nee
- ☐ Ja, schaatsen
- ☐ Ja, voetbal
- ☐ Ja, fitness
- ☐ Ja, tennis
- ☐ Ja, hockey
- ☐ Ja, wielrennen
- ☐ Ja, anders namelijk _____

16. Waarom bent u gaan hardlopen?

- ☐ Conditie/fit worden
- ☐ Mensen in mijn vrienden/familie kring deden het ook
- ☐ Vanwege sociale contacten
- ☐ Anders namelijk _____

17. Wat is de reden dat u zich niet bij een atletiek- / hardloopvereniging hebt aangesloten?

- ☐ Te veel regel
- ☐ Geen mogelijkheid tot eigen invulling sport
- ☐ Vrienden/familie zijn ook niet ingeschreven
- ☐ Geen ervaring met sportverenigingen
- ☐ Ik heb geen behoefte aan een vereniging
- ☐ Anders, namelijk _____

18. Wat zijn voor u de minpunten van een vereniging?

- ☐ Te duur
- ☐ Te omslachtig
- ☐ Geen meerwaarde
- ☐ Ik heb geen minpunten
- ☐ Anders, namelijk _____

19. Wat zou voor u de toegevoegde waarde van een vereniging zijn?

- ☐ Expertise van de sport
- ☐ Sociale contacten
- ☐ Motivatie van meerdere personen
- ☐ Saamhorigheid
- ☐ Anders, namelijk _____

20. Zou u overwegen om bij een vereniging te gaan?

- ☐ Ja (ga door bij vraag 10, sla vraag 11 over)
- ☐ Nee (ga door bij vraag 11)

21. Zo ja, waarom?

22. Zo nee, waarom?

Behoeften

Hieronder volgen een aantal stellingen waarmee u kunt aangeven het zeer oneens tot zeer eens te zijn.

Stelling	Zeer oneens	Oneens	Neutraal	Eens	Zeer eens
Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik alleen maar hoeft te betalen op momenten dat ik ook echt sport.					
Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik op afroep gebruik kan maken van een trainer of coach.					
Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik op afroep gebruik kan maken van medische begeleiding.					
Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik via die vereniging nieuwe mensen kan vinden die met mij willen sporten als het mij uitkomt.					
Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik via die vereniging nieuwe mensen kan ontmoeten waarmee ik een eigen groep kan vormen, zonder verplichtingen.					
Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik via die vereniging gemakkelijk deel kan nemen aan toernooien of andere sportevenementen.					
Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik mijn eigen tijden kan bepalen om te sporten.					
Anders namelijk...					

Heeft u nog verdere opmerking over dit onderzoek of deze enquête?

Dank voor uw tijd en medewerking!

Schaatsen

Enquête Individuele sporter

Geachte heer/mevrouw,

Mijn naam is Marnix Arts. Ik ben op dit moment bezig met mijn afstudeerscriptie voor Sportformule Eindhoven. Hierin onderzoek ik u als individuele sporter. Waarom kiest u ervoor om individueel te sporten en niet in clubverband? Met de resultaten van het onderzoek zullen sportverenigingen geadviseerd worden hoe zij leden kunnen werven. Daarnaast helpt het uw sport te ontwikkelen binnen Eindhoven. De gegevens zijn vertrouwelijk en zullen alleen gebruikt worden voor het onderzoek.

Geslacht: m/v

Leeftijd:

23. Wat is uw huidige leefsituatie?

- ☐ Woonachtig bij ouders
- ☐ Alleen woonachtig zonder kinderen
- ☐ Alleen wonend met kinderen
- ☐ Samenwonend, zonder kinderen
- ☐ Samenwonend, met kinderen
- ☐ Alleenwonend, kinderen uit huis
- ☐ Samenwonend, kinderen uit huis
- ☐ Anders namelijk _____

24. In welke regio woont u in Eindhoven?

- ☐ Noord
- ☐ Oost
- ☐ Zuid
- ☐ West
- ☐ Centrum
- ☐ Buiten Eindhoven, namelijk _____

25. Hoelang schaatst u al?

- ☐ Maximaal 1 jaar
- ☐ 2 - 4 jaar
- ☐ 5 - 10 jaar
- ☐ 11 jaar of langer

26. Beoefent u naast het schaatsen nog andere sporten? (meerdere antwoorden mogelijk)

- ☐ Nee
- ☐ Ja, hardlopen
- ☐ Ja, voetbal
- ☐ Ja, fitness
- ☐ Ja, tennis
- ☐ Ja, hockey
- ☐ Ja, wielrennen
- ☐ Ja, anders namelijk _____

27. Waarom bent u gaan schaatsen?

- ☐ Conditie/fit worden
- ☐ Mensen in mijn vrienden/familie kring deden het ook
- ☐ Vanwege sociale contacten
- ☐ Anders namelijk _____

28. Wat is de reden dat u zich niet bij een vereniging hebt aangesloten?

- ☐ Te veel regel
- ☐ Geen mogelijkheid tot eigen invulling sport
- ☐ Vrienden/familie zijn ook niet ingeschreven
- ☐ Geen ervaring met sportverenigingen
- ☐ Ik heb geen behoefte aan een vereniging
- ☐ Anders, namelijk _____

29. Wat zijn voor uw de minpunten van een vereniging?

- ☐ Te duur
- ☐ Te omslachtig
- ☐ Geen meerwaarde
- ☐ Ik heb geen minpunten
- ☐ Anders, namelijk _____

30. Wat zou voor u de toegevoegde waarde van een vereniging zijn?

- ☐ Expertise van de sport
- ☐ Sociale contacten
- ☐ Motivatie van meerdere personen
- ☐ Saamhorigheid
- ☐ Anders, namelijk _____

31. Zou u overwegen om bij een vereniging te gaan?

- ☐ Ja (ga door bij vraag 10, sla vraag 11 over)
- ☐ Nee (ga door bij vraag 11)

32. Zo ja, waarom?

33. Zo nee, waarom?

Behoeften

Hieronder volgen een aantal stellingen waarmee u kunt aangeven het zeer oneens tot zeer eens te zijn.

Stelling	Zeer oneens	Oneens	Neutraal	Eens	Zeer eens
Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik alleen maar hoeft te betalen op momenten dat ik ook echt sport.					
Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik op afroep gebruik kan maken van een trainer of coach.					
Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik op afroep gebruik kan maken van medische begeleiding.					
Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik via die vereniging nieuwe mensen kan vinden die met mij willen sporten als het mij uitkomt.					
Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik via die vereniging nieuwe mensen kan ontmoeten waarmee ik een eigen groep kan vormen, zonder verplichtingen.					
Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik via die vereniging gemakkelijk deel kan nemen aan toernooien of andere sportevenementen.					
Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik mijn eigen tijden kan bepalen om te sporten.					
Anders namelijk...					

Heeft u nog verdere opmerking over dit onderzoek of deze enquête?

Dank voor uw tijd en medewerking!

Wielrennen

Enquête Individuele sporter

Geachte heer/mevrouw,

Mijn naam is Marnix Arts. Ik ben op dit moment bezig met mijn afstudeerscriptie voor Sportformule Eindhoven. Hierin onderzoek ik u als individuele sporter. Waarom kiest u ervoor om individueel te sporten en niet in clubverband? Met de resultaten van het onderzoek zullen sportverenigingen geadviseerd worden hoe zij leden kunnen werven. Daarnaast helpt het uw sport te ontwikkelen binnen Eindhoven. De gegevens zijn vertrouwelijk en zullen alleen gebruikt worden voor het onderzoek.

Geslacht: m/v

Leeftijd:

34. Wat is uw huidige leefsituatie?

- ☐ Woonachtig bij ouders
- ☐ Alleen woonachtig zonder kinderen
- ☐ Alleen wonend met kinderen
- ☐ Samenwonend, zonder kinderen
- ☐ Samenwonend, met kinderen
- ☐ Alleenwonend, kinderen uit huis
- ☐ Samenwonend, kinderen uit huis
- ☐ Anders namelijk _____

35. In welke regio woont u in Eindhoven?

- ☐ Noord
- ☐ Oost
- ☐ Zuid
- ☐ West
- ☐ Centrum
- ☐ Buiten Eindhoven, namelijk _____

36. Hoelang wielrent u al?

- ☐ Maximaal 1 jaar
- ☐ 2 - 4 jaar
- ☐ 5 - 10 jaar
- ☐ 11 jaar of langer

37. Beoefent u naast het wielrennen nog andere sporten? (meerdere antwoorden mogelijk)

- ☐ Nee
- ☐ Ja, schaatsen
- ☐ Ja, voetbal
- ☐ Ja, fitness
- ☐ Ja, tennis
- ☐ Ja, hockey
- ☐ Ja, hardlopen
- ☐ Ja, anders namelijk _____

38. Waarom bent u gaan wielrennen?

- ☐ Conditie/fit worden
- ☐ Mensen in mijn vrienden/familie kring deden het ook
- ☐ Vanwege sociale contacten
- ☐ Anders namelijk _____

39. Wat is de reden dat u zich niet bij een wielrenvereniging hebt aangesloten?

- ☐ Te veel regel
- ☐ Geen mogelijkheid tot eigen invulling sport
- ☐ Vrienden/familie zijn ook niet ingeschreven
- ☐ Geen ervaring met sportverenigingen
- ☐ Ik heb geen behoefte aan een vereniging
- ☐ Anders, namelijk _____

40. Wat zijn voor u de minpunten van een vereniging?

- ☐ Te duur
- ☐ Te omslachtig
- ☐ Geen meerwaarde
- ☐ Ik heb geen minpunten
- ☐ Anders, namelijk _____

41. Wat zou voor u de toegevoegde waarde van een vereniging zijn?

- ☐ Expertise van de sport
- ☐ Sociale contacten
- ☐ Motivatie van meerdere personen
- ☐ Saamhorigheid
- ☐ Anders, namelijk _____

42. Zou u overwegen om bij een vereniging te gaan?

- ☐ Ja (ga door bij vraag 10, sla vraag 11 over)
- ☐ Nee (ga door bij vraag 11)

43. Zo ja, waarom?

44. Zo nee, waarom?

Behoeften

Hieronder volgen een aantal stellingen waarmee u kunt aangeven het zeer oneens tot zeer eens te zijn.

Stelling	Zeer oneens	Oneens	Neutraal	Eens	Zeer eens
Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik alleen maar hoeft te betalen op momenten dat ik ook echt sport.					
Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik op afroep gebruik kan maken van een trainer of coach.					
Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik op afroep gebruik kan maken van medische begeleiding.					
Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik via die vereniging nieuwe mensen kan vinden die met mij willen sporten als het mij uitkomt.					
Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik via die vereniging nieuwe mensen kan ontmoeten waarmee ik een eigen groep kan vormen, zonder verplichtingen.					
Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik via die vereniging gemakkelijk deel kan nemen aan toernooien of andere sportevenementen.					
Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik mijn eigen tijden kan bepalen om te sporten.					
Anders namelijk...					

Heeft u nog verdere opmerking over dit onderzoek of deze enquête?

Dank voor uw tijd en medewerking!

Bijlage 6

Frequentietabellen Enquêtes

Tennis

Frequency Table

Wat is uw geslacht?					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Man	17	34,0	34,0	34,0
	Vrouw	33	66,0	66,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Wat is uw leeftijd?					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	51	2	4,0	4,0	4,0
	52	1	2,0	2,0	6,0
	53	1	2,0	2,0	8,0
	54	1	2,0	2,0	10,0
	55	3	6,0	6,0	16,0
	56	3	6,0	6,0	22,0
	57	4	8,0	8,0	30,0
	58	1	2,0	2,0	32,0
	59	3	6,0	6,0	38,0
	60	3	6,0	6,0	44,0
	61	1	2,0	2,0	46,0
	62	1	2,0	2,0	48,0
	63	7	14,0	14,0	62,0
	64	3	6,0	6,0	68,0
	65	1	2,0	2,0	70,0
	67	2	4,0	4,0	74,0
	68	2	4,0	4,0	78,0
	70	2	4,0	4,0	82,0
	71	1	2,0	2,0	84,0
	73	4	8,0	8,0	92,0
	74	1	2,0	2,0	94,0
	75	1	2,0	2,0	96,0
	77	1	2,0	2,0	98,0
	80	1	2,0	2,0	100,0

Total	50	100,0	100,0
-------	----	-------	-------

Wat is uw huidige leefsituatie?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Alleen woonachtig zonder kinderen	7	14,0	14,0	14,0
	alleenwonend met kinderen	1	2,0	2,0	16,0
	Samenwonend zonder kinderen	9	18,0	18,0	34,0
	Samenwonend met kinderen	2	4,0	4,0	38,0
	Alleenwonend, kinderen uit huis	5	10,0	10,0	48,0
	Samenwonend, kinderen uit huis	26	52,0	52,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

In welke regio woont u in Eindhoven

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Noord	11	22,0	22,0	22,0
	Oost	2	4,0	4,0	26,0
	Zuid	16	32,0	32,0	58,0
	West	2	4,0	4,0	62,0
	Centrum	4	8,0	8,0	70,0
	Buiten Eindhoven	15	30,0	30,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Waar buiten Eindhoven?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		35	70,0	70,0	70,0
	Aalst	2	4,0	4,0	74,0
	Best	1	2,0	2,0	76,0
	Geldrop	1	2,0	2,0	78,0
	Nuenen	1	2,0	2,0	80,0
	Valkenswaard	2	4,0	4,0	84,0
	Veldhoven	1	2,0	2,0	86,0
	Waalre	7	14,0	14,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Hoelang tennist u al?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	5 - 10 jaar	6	12,0	12,0	12,0
	11 jaar of langer	44	88,0	88,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Beoefent u naast het tennis nog andere sporten?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	38	76,0	76,0	76,0
	Nee	12	24,0	24,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Doet u naast het tennis ook hardlopen?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	9	18,0	18,0	18,0
	Nee	41	82,0	82,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Doet u naast het tennis ook voetballen?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nee	50	100,0	100,0	100,0

Doet u naast het tennis ook fitnessen?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	10	20,0	20,0	20,0
	Nee	40	80,0	80,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Doet u naast het tennis ook schaatsen?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	4	8,0	8,0	8,0
	Nee	46	92,0	92,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Doet u naast het tennis ook hockeyen?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	4	8,0	8,0	8,0
	Nee	46	92,0	92,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Doet u naast het tennis ook wielrennen?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	3	6,0	6,0	6,0
	Nee	47	94,0	94,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Beoefent u naast het tennis nog een andere sport?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		35	70,0	70,0	70,0
	Badminton	1	2,0	2,0	72,0
	Bridgen	1	2,0	2,0	74,0
	Golf	8	16,0	16,0	90,0
	Yoga	1	2,0	2,0	92,0
	Zwemmen	4	8,0	8,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Bent u gaan tennissen vanwege conditie of fit te worden?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	26	52,0	52,0	52,0
	Nee	24	48,0	48,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Bent u gaan tennissen omdat vrienden of mensen in de familiekring het ook deden?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	17	34,0	34,0	34,0
	Nee	33	66,0	66,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Bent u gaan tennissen vanwege de sociale contacten?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	18	36,0	36,0	36,0
	Nee	32	64,0	64,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Bent u om een andere reden gaan tennissen?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		47	94,0	94,0	94,0
	Gewoon leuk	2	4,0	4,0	98,0
	Hou van de sport	1	2,0	2,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Heeft u zich niet bij een vereniging aangesloten omdat het te veel geregeld is?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	3	6,0	6,0	6,0
	Nee	47	94,0	94,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Heeft u zich niet bij een vereniging aangesloten omdat er geen mogelijkheid is tot eigen invulling van de sport?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	5	10,0	10,0	10,0
	Nee	45	90,0	90,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Heeft u zich niet bij een vereniging aangesloten omdat vrienden/familie ook niet zijn ingeschreven?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	5	10,0	10,0	10,0
	Nee	45	90,0	90,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Heeft u zich niet bij een vereniging aangesloten omdat u geen ervaring heeft met sportverenigingen?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	2	4,0	4,0	4,0
	Nee	48	96,0	96,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Heeft u zich niet bij een vereniging aangesloten omdat u geen behoefte hebt aan een vereniging?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	25	50,0	50,0	50,0
	Nee	25	50,0	50,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Heeft u een andere reden waarom u niet bij een vereniging bent aangesloten?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		41	82,0	82,0	82,0
	Andere vereniging	1	2,0	2,0	84,0
	Ga me aanmelden	1	2,0	2,0	86,0
	Geen Tijd	3	6,0	6,0	92,0
	Leeftijd	1	2,0	2,0	94,0
	Past niet in schema	1	2,0	2,0	96,0
	Te oud	1	2,0	2,0	98,0
	Te vrijblijvend, nu verplicht	1	2,0	2,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Is voor u een minpunt van een vereniging dat het te duur is?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	4	8,0	8,0	8,0
	Nee	46	92,0	92,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Is voor u een minpunt van een vereniging dat het omslachtig is?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	7	14,0	14,0	14,0
	Nee	43	86,0	86,0	100,0

Total	50	100,0	100,0
-------	----	-------	-------

Is voor u een minpunt van een vereniging dat het geen meerwaarde heeft?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	17	34,0	34,0	34,0
	Nee	33	66,0	66,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

U heeft geen minpunten van een vereniging?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	19	38,0	38,0	38,0
	Nee	31	62,0	62,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Wat zijn voor uw andere minpunten van een vereniging?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		45	90,0	90,0	90,0
	Competitiedeelnemers krijgen voorrang op banen	1	2,0	2,0	92,0
	Geen Tijd	1	2,0	2,0	94,0
	Te veel verplichtingen	1	2,0	2,0	96,0
	Te vrijblijvend	1	2,0	2,0	98,0
	Tennis te weinig	1	2,0	2,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Is voor u een toegevoegde waarde van een vereniging de expertise van de sport?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	4	8,0	8,0	8,0
	Nee	46	92,0	92,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Is voor u een toegevoegde waarde van een vereniging de sociale contacten?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	30	60,0	60,0	60,0

	Nee	20	40,0	40,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Is voor u een toegevoegde waarde van een vereniging de motivatie van meerdere personen?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	8	16,0	16,0	16,0
	Nee	42	84,0	84,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Is voor u een toegevoegde waarde van een vereniging de saamhorigheid?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	16	32,0	32,0	32,0
	Nee	34	68,0	68,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Zijn er voor u andere toegevoegde waarde van een vereniging?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		47	94,0	94,0	94,0
	Competitie	1	2,0	2,0	96,0
	Geen	1	2,0	2,0	98,0
	Te weinig tijd	1	2,0	2,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Zou u overwegen om bij een vereniging te gaan?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	11	22,0	22,0	22,0
	Nee	39	78,0	78,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Zo ja, waarom?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		42	84,0	84,0	84,0
	Meer tennissen	3	6,0	6,0	90,0

Samen met anderen	1	2,0	2,0	92,0
Sociaal	3	6,0	6,0	98,0
Sociale contacten	1	2,0	2,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

		Zo nee, waarom?			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		19	38,0	38,0	38,0
	3 dagen buiten verenigingen om is genoeg	1	2,0	2,0	40,0
	Eigen tijd invullen	1	2,0	2,0	42,0
	Geen behoefte	5	10,0	10,0	52,0
	Geen tijd	5	10,0	10,0	62,0
	Geen Tijd	1	2,0	2,0	64,0
	Geen zin in	1	2,0	2,0	66,0
	Geen zin in verenigingsverplichtingen	1	2,0	2,0	68,0
	Het is goed zo	2	4,0	4,0	72,0
	Kom nu al tijd tekort	1	2,0	2,0	74,0
	Lid van golfvereniging	1	2,0	2,0	76,0
	Niet aan de orde	1	2,0	2,0	78,0
	Niet nodig	1	2,0	2,0	80,0
	Nu te oud	1	2,0	2,0	82,0
	Past niet in schema	1	2,0	2,0	84,0
	Te oud	1	2,0	2,0	86,0
	Te veel gedoe	1	2,0	2,0	88,0
	Te weinig tijd	1	2,0	2,0	90,0
	Tevreden zoals het nu is	1	2,0	2,0	92,0
	Vaste tijden met leuke groep mensen	1	2,0	2,0	94,0
	Vaste tijden op baan zodat ik altijd kan tennissen	1	2,0	2,0	96,0
	Zo is het goed	1	2,0	2,0	98,0
	Zo is het prima	1	2,0	2,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik alleen maar hoeft te betalen op momenten dat ik ook echt sport.

Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
-----------	---------	---------------	--------------------

Valid	Zeer oneens	7	14,0	14,0	14,0
	Oneens	9	18,0	18,0	32,0
	Neutraal	20	40,0	40,0	72,0
	Eens	12	24,0	24,0	96,0
	Zeer eens	2	4,0	4,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik op aftroep gebruik kan maken van een trainer of coach.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Zeer oneens	4	8,0	8,0	8,0
	Oneens	9	18,0	18,0	26,0
	Neutraal	22	44,0	44,0	70,0
	Eens	13	26,0	26,0	96,0
	Zeer eens	2	4,0	4,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik op afroep gebruik kan maken van medische begeleiding.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Zeer oneens	4	8,0	8,0	8,0
	Oneens	18	36,0	36,0	44,0
	Neutraal	18	36,0	36,0	80,0
	Eens	5	10,0	10,0	90,0
	Zeer eens	5	10,0	10,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik via die vereniging nieuwe mensen kan vinden die met mij willen sporten als het mij uitkomt.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Zeer oneens	2	4,0	4,0	4,0
	Oneens	8	16,0	16,0	20,0
	Neutraal	20	40,0	40,0	60,0
	Eens	17	34,0	34,0	94,0
	Zeer eens	3	6,0	6,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik via die vereniging nieuwe mensen kan ontmoeten waarmee ik een eigen groep kan vormen, zonder verplichtingen

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Oneens	6	12,0	12,0	12,0
	Neutraal	20	40,0	40,0	52,0
	Eens	18	36,0	36,0	88,0
	Zeer eens	6	12,0	12,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik via die vereniging gemakkelijk deel kan nemen aan toernooien of andere sportevenementen.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Zeer oneens	2	4,0	4,0	4,0
	Oneens	9	18,0	18,0	22,0
	Neutraal	25	50,0	50,0	72,0
	Eens	11	22,0	22,0	94,0
	Zeer eens	3	6,0	6,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik mijn eigen tijden kan bepalen om te sporten.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Zeer oneens	5	10,0	10,0	10,0
	Oneens	7	14,0	14,0	24,0
	Neutraal	14	28,0	28,0	52,0
	Eens	22	44,0	44,0	96,0
	Zeer eens	2	4,0	4,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Ik zou lid van een vereniging willen zijn om een andere reden, namelijk

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		48	96,0	96,0	96,0
	Lid geweest maar nu te oud.	1	2,0	2,0	98,0
	Meer tijd om te investeren in vereniging	1	2,0	2,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Heeft u nog verdere opmerkingen over dit onderzoek of deze enquête?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	94,0	94,0	94,0
Door de gemeenten aangeboden alternativen zijn ook oke	1	2,0	2,0	96,0
Nee	1	2,0	2,0	98,0
Nee zoals ik nu tennis met vrienden in de winter is prima.	1	2,0	2,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Hardlopen

Frequency Table

Wat is uw geslacht?					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Man	30	60,0	60,0	60,0
	Vrouw	20	40,0	40,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Wat is uw leeftijd?					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	19	1	2,0	2,0	2,0
	20	1	2,0	2,0	4,0
	21	3	6,0	6,0	10,0
	22	4	8,0	8,0	18,0
	23	2	4,0	4,0	22,0
	24	3	6,0	6,0	28,0
	25	4	8,0	8,0	36,0
	26	1	2,0	2,0	38,0
	27	1	2,0	2,0	40,0
	28	2	4,0	4,0	44,0
	30	1	2,0	2,0	46,0
	32	2	4,0	4,0	50,0
	34	1	2,0	2,0	52,0
	35	1	2,0	2,0	54,0
	37	1	2,0	2,0	56,0
	39	1	2,0	2,0	58,0
	40	1	2,0	2,0	60,0
	42	1	2,0	2,0	62,0
	43	1	2,0	2,0	64,0
	44	2	4,0	4,0	68,0
	45	1	2,0	2,0	70,0
	46	1	2,0	2,0	72,0
	47	2	4,0	4,0	76,0
	48	1	2,0	2,0	78,0
	49	1	2,0	2,0	80,0
	52	1	2,0	2,0	82,0

53	1	2,0	2,0	84,0
54	2	4,0	4,0	88,0
55	4	8,0	8,0	96,0
61	1	2,0	2,0	98,0
62	1	2,0	2,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Wat is uw huidige leefsituatie?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Woonachtig bij ouders	8	16,0	16,0	16,0
	Alleen woonachtig zonder kinderen	5	10,0	10,0	26,0
	alleenwonend met kinderen	1	2,0	2,0	28,0
	Samenwonden zonder kinderen	12	24,0	24,0	52,0
	Samenwonened met kinderen	20	40,0	40,0	92,0
	Alleenwonened, kinderen uit huis	1	2,0	2,0	94,0
	Samenwonden, kinderen uit huis	3	6,0	6,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

In welke regio woont u in Eindhoven

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Noord	10	20,0	20,0	20,0
	Oost	3	6,0	6,0	26,0
	Zuid	17	34,0	34,0	60,0
	West	1	2,0	2,0	62,0
	Centrum	13	26,0	26,0	88,0
	Buiten Eindhoven	6	12,0	12,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Waar buiten Eindhoven?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		44	88,0	88,0	88,0
	Best	1	2,0	2,0	90,0
	Geldrop	1	2,0	2,0	92,0
	Heeze	1	2,0	2,0	94,0
	Oirschot	1	2,0	2,0	96,0
	Stiphout	1	2,0	2,0	98,0
	Valkenswaard	1	2,0	2,0	100,0

Total	50	100,0	100,0
-------	----	-------	-------

Hoelang loop u al hard?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Maximaal 1 jaar	8	16,0	16,0	16,0
	2 - 4 jaar	19	38,0	38,0	54,0
	5 - 10 jaar	13	26,0	26,0	80,0
	11 jaar of langer	10	20,0	20,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Beoefent u naast het hardlopen nog andere sporten?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	38	76,0	76,0	76,0
	Nee	12	24,0	24,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Doet u naast het hardlopen ook schaatsen?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	1	2,0	2,0	2,0
	Nee	49	98,0	98,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Doet u naast het hardlopen ook voetballen?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	11	22,0	22,0	22,0
	Nee	39	78,0	78,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Doet u naast het hardlopen ook fitnesssen?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	14	28,0	28,0	28,0
	Nee	36	72,0	72,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Doet u naast het hardlopen ook tennis?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	7	14,0	14,0	14,0
	Nee	43	86,0	86,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Doet u naast het hardlopen ook hockeyen?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	2	4,0	4,0	4,0
	Nee	48	96,0	96,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Doet u naast het hardlopen ook wielrennen?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	2	4,0	4,0	4,0
	Nee	48	96,0	96,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Beoefent u naast het hardlopen nog een andere sport?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		42	84,0	84,0	84,0
	Golven	3	6,0	6,0	90,0
	Judo	1	2,0	2,0	92,0
	Korfbal	1	2,0	2,0	94,0
	Paardrijden	1	2,0	2,0	96,0
	Synchroonschaatsen	1	2,0	2,0	98,0
	Zwemmen	1	2,0	2,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Bent u gaan hardlopen vanwege conditie of fit te worden?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	49	98,0	98,0	98,0
	Nee	1	2,0	2,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Bent u gaan hardlopen omdat vrienden of mensen in de familiekring het ook deden?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	3	6,0	6,0	6,0
	Nee	47	94,0	94,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Bent u gaan hardlopen vanwege de sociale contacten?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	1	2,0	2,0	2,0
	Nee	49	98,0	98,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Bent u om een andere reden gaan hardlopen?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		49	98,0	98,0	98,0
	Gewoon zin in, leek me leuk	1	2,0	2,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Heeft u zich niet bij een vereniging aangesloten omdat het te veel geregeld is?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	10	20,0	20,0	20,0
	Nee	40	80,0	80,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Heeft u zich niet bij een vereniging aangesloten omdat er geen mogelijkheid is tot eigen invulling van de sport?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	14	28,0	28,0	28,0
	Nee	36	72,0	72,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Heeft u zich niet bij een vereniging aangesloten omdat vrienden/familie ook niet zijn ingeschreven?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	1	2,0	2,0	2,0
	Nee	49	98,0	98,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Heeft u zich niet bij een vereniging aangesloten omdat u geen ervaring heeft met sportverenigingen?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	2	4,0	4,0	4,0
	Nee	48	96,0	96,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Heeft u zich niet bij een vereniging aangesloten omdat u geen behoefte hebt aan een vereniging?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	23	46,0	46,0	46,0
	Nee	27	54,0	54,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Heeft u een andere reden waarom u niet bij een vereniging bent aangesloten?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		43	86,0	86,0	86,0
	Eigen tijden rennen	1	2,0	2,0	88,0
	Geen meerwaarde met hardlopen	1	2,0	2,0	90,0
	Vanuit huis lopen heb je geen vereniging nodig	1	2,0	2,0	92,0
	Vaste trainingsmomenten	1	2,0	2,0	94,0
	Verplichting	1	2,0	2,0	96,0
	Vrijheid om te gaan en staan waar/wanneer ik wil	1	2,0	2,0	98,0
	Weinig toegevoegde waarde	1	2,0	2,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Is voor u een minpunt van een vereniging dat het te duur is?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	7	14,0	14,0	14,0
	Nee	43	86,0	86,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Is voor u een minpunt van een vereniging dat het omslachtig is?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	12	24,0	24,0	24,0
	Nee	38	76,0	76,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Is voor u een minpunt van een vereniging dat het geen meerwaarde heeft?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	18	36,0	36,0	36,0
	Nee	32	64,0	64,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

U heeft geen minpunten van een vereniging?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	8	16,0	16,0	16,0
	Nee	42	84,0	84,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Wat zijn voor uw andere minpunten van een vereniging?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		41	82,0	82,0	82,0
	Eigen momenten trainen	1	2,0	2,0	84,0
	Tijdsgebonden	7	14,0	14,0	98,0
	Tijdsgebonden kunt geen trainingsmomenten bepalen	1	2,0	2,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Is voor u een toegevoegde waarde van een vereniging de expertise van de sport?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
--	--	-----------	---------	---------------	--------------------

Valid	Ja	22	44,0	44,0	44,0
	Nee	28	56,0	56,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Is voor u een toegevoegde waarde van een vereniging de sociale contacten?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	27	54,0	54,0	54,0
	Nee	23	46,0	46,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Is voor u een toegevoegde waarde van een vereniging de motivatie van meerdere personen?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	29	58,0	58,0	58,0
	Nee	21	42,0	42,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Is voor u een toegevoegde waarde van een vereniging de saamhorigheid?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	15	30,0	30,0	30,0
	Nee	35	70,0	70,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Zijn er voor u andere toegevoegde waarde van een vereniging?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		49	98,0	98,0	98,0
	Trainen	1	2,0	2,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Zou u overwegen om bij een vereniging te gaan?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	13	26,0	26,0	26,0
	Nee	37	74,0	74,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

		Zo ja, waarom?			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		38	76,0	76,0	76,0
	Als het mijn prestaties ten goede komt en meer zou krijgen op sport beoefenen	1	2,0	2,0	78,0
	Dingen leren en sneller worden	1	2,0	2,0	80,0
	Extra motivatie	1	2,0	2,0	82,0
	Keer proberen kan geen kwaam, mits juiste aanbod	1	2,0	2,0	84,0
	Ondersteuning bij lopen, extra motivatie	1	2,0	2,0	86,0
	Samhoorigheid, expertise van de sport	1	2,0	2,0	88,0
	Sociaal, begeleiding	1	2,0	2,0	90,0
	Sociale contacten	2	4,0	4,0	94,0
	Sociale contacten, meer motivatie	1	2,0	2,0	96,0
	Trainen	1	2,0	2,0	98,0
	Trainen voor wedstrijden	1	2,0	2,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

		Zo nee, waarom?			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		18	36,0	36,0	36,0
	Alleen om conditie te verbeteren	1	2,0	2,0	38,0
	Bij hardlopen niet nodig, geen verplichtingen	1	2,0	2,0	40,0
	Eigen tijden bepalen	1	2,0	2,0	42,0
	Eigen tijden sporten	1	2,0	2,0	44,0
	Geen behoefte	3	6,0	6,0	50,0
	Geen meerwaarde	4	8,0	8,0	58,0
	Geen tijd	1	2,0	2,0	60,0
	Geen verplichtingen	1	2,0	2,0	62,0
	Geen verplichtingen	1	2,0	2,0	64,0
	Geen zin in, kan ook alleen lopen	1	2,0	2,0	66,0
	Huidige vrijheid behouden	1	2,0	2,0	68,0
	Je zit vast aan vaste tijden en geen eigen route	1	2,0	2,0	70,0

Kan het zelf beoefenen	1	2,0	2,0	72,0
Loop hard bij eigen schaatsvereniging	1	2,0	2,0	74,0
Niet nodig	1	2,0	2,0	76,0
Nu lekker veel vrijheid	1	2,0	2,0	78,0
Op eigen momenten willen lopen	1	2,0	2,0	80,0
Ren liever alleen	1	2,0	2,0	82,0
Ren op eigen tijden en tempo	1	2,0	2,0	84,0
Te druk	1	2,0	2,0	86,0
Te weinig tijd	1	2,0	2,0	88,0
Teveel vastigheid en verplichtingen	1	2,0	2,0	90,0
Tijdsgebonden	2	4,0	4,0	94,0
Trainen wanneer ik wil	1	2,0	2,0	96,0
Wanneer het mij uitkomt sporten	1	2,0	2,0	98,0
Zelfstandig lopen	1	2,0	2,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik alleen maar hoeft te betalen op momenten dat ik ook echt sport.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Zeer oneens	6	12,0	12,0	12,0
	Oneens	11	22,0	22,0	34,0
	Neutraal	10	20,0	20,0	54,0
	Eens	20	40,0	40,0	94,0
	Zeer eens	3	6,0	6,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik op afroep gebruik kan maken van een trainer of coach.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Zeer oneens	6	12,0	12,0	12,0
	Oneens	5	10,0	10,0	22,0
	Neutraal	6	12,0	12,0	34,0
	Eens	28	56,0	56,0	90,0
	Zeer eens	5	10,0	10,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik op afroep gebruik kan maken van medische begeleiding.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Zeer oneens	6	12,0	12,0	12,0
	Oneens	11	22,0	22,0	34,0
	Neutraal	13	26,0	26,0	60,0
	Eens	15	30,0	30,0	90,0
	Zeer eens	5	10,0	10,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik via die vereniging nieuwe mensen kan vinden die met mij willen sporten als het mij uitkomt.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Zeer oneens	4	8,0	8,0	8,0
	Oneens	6	12,0	12,0	20,0
	Neutraal	9	18,0	18,0	38,0
	Eens	24	48,0	48,0	86,0
	Zeer eens	7	14,0	14,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik via die vereniging nieuwe mensen kan ontmoeten waarmee ik een eigen groep kan vormen, zonder verplichtingen

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Zeer oneens	4	8,0	8,0	8,0
	Oneens	9	18,0	18,0	26,0
	Neutraal	13	26,0	26,0	52,0
	Eens	20	40,0	40,0	92,0
	Zeer eens	4	8,0	8,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik via die vereniging gemakkelijk deel kan nemen aan toernooien of andere sportevenementen.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Zeer oneens	8	16,0	16,0	16,0
	Oneens	15	30,0	30,0	46,0
	Neutraal	10	20,0	20,0	66,0
	Eens	14	28,0	28,0	94,0

	Zeer eens	3	6,0	6,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik mijn eigen tijden kan bepalen om te sporten.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Zeer oneens	3	6,0	6,0	6,0
	Oneens	6	12,0	12,0	18,0
	Neutraal	7	14,0	14,0	32,0
	Eens	16	32,0	32,0	64,0
	Zeer eens	18	36,0	36,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Ik zou lid van een vereniging willen zijn om een andere reden, namelijk

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	100,0	100,0	100,0

Heeft u nog verdere opmerkingen over dit onderzoek of deze enquête?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	100,0	100,0	100,0

Frequency Table

		Wat is uw geslacht?			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Man	17	48,6	50,0	50,0
	Vrouw	17	48,6	50,0	100,0
	Total	34	97,1	100,0	
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

		Wat is uw leeftijd?			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	19	2	5,7	5,9	5,9
	22	1	2,9	2,9	8,8
	23	1	2,9	2,9	11,8
	24	2	5,7	5,9	17,6
	25	3	8,6	8,8	26,5
	31	1	2,9	2,9	29,4
	32	1	2,9	2,9	32,4
	37	1	2,9	2,9	35,3
	41	1	2,9	2,9	38,2
	43	1	2,9	2,9	41,2
	44	2	5,7	5,9	47,1
	45	1	2,9	2,9	50,0
	46	1	2,9	2,9	52,9
	50	1	2,9	2,9	55,9
	52	2	5,7	5,9	61,8
	55	1	2,9	2,9	64,7
	58	1	2,9	2,9	67,6
	59	1	2,9	2,9	70,6
	61	1	2,9	2,9	73,5
	66	2	5,7	5,9	79,4
	68	1	2,9	2,9	82,4
	72	2	5,7	5,9	88,2
	73	1	2,9	2,9	91,2
	77	2	5,7	5,9	97,1

	80	1	2,9	2,9	100,0
	Total	34	97,1	100,0	
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

Wat is uw huidige leefsituatie?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Woonachtig bij ouders	5	14,3	14,7	14,7
	Alleen woonachtig zonder kinderen	4	11,4	11,8	26,5
	alleenwonend met kinderen	1	2,9	2,9	29,4
	Samenwonen zonder kinderen	9	25,7	26,5	55,9
	Samenwonend met kinderen	9	25,7	26,5	82,5
	Samenwonen, kinderen uit huis	6	17,1	17,6	100,0
	Total	34	97,1	100,0	
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

In welke regio woont u in Eindhoven

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Noord	9	25,7	26,5	26,5
	Oost	3	8,6	8,8	35,3
	Zuid	7	20,0	20,6	55,9
	West	1	2,9	2,9	58,8
	Centrum	4	11,4	11,8	70,6
	Buiten Eindhoven	10	28,6	29,4	100,0
	Total	34	97,1	100,0	
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

Waar buiten Eindhoven?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		25	71,4	71,4	71,4
	Geldrop	1	2,9	2,9	74,3
	Helmond	1	2,9	2,9	77,1
	Leende	1	2,9	2,9	80,0
	Nijmegen	1	2,9	2,9	82,9
	Nuenen	1	2,9	2,9	85,7

Schaijk	1	2,9	2,9	88,6
Waardenburg	1	2,9	2,9	91,4
Weert	3	8,6	8,6	100,0
Total	35	100,0	100,0	

Hoelang schaatst u al?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Maximaal 1 jaar	2	5,7	5,9	5,9
	2 - 4 jaar	6	17,1	17,6	23,5
	5 - 10 jaar	6	17,1	17,6	41,2
	11 jaar of langer	20	57,1	58,8	100,0
	Total	34	97,1	100,0	
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

Beoefent u naast het schaatsen nog andere sporten?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	29	82,9	85,3	85,3
	Nee	5	14,3	14,7	100,0
	Total	34	97,1	100,0	
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

Doet u naast het schaatsen ook hardlopen?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	7	20,0	20,6	20,6
	Nee	27	77,1	79,4	100,0
	Total	34	97,1	100,0	
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

Doet u naast het schaatsen ook voetballen?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	1	2,9	2,9	2,9
	Nee	33	94,3	97,1	100,0

	Total	34	97,1	100,0	
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

Doet u naast het schaatsen ook fitnessen?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	13	37,1	38,2	38,2
	Nee	21	60,0	61,8	100,0
	Total	34	97,1	100,0	
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

Doet u naast het schaatsen ook tennis?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	2	5,7	5,9	5,9
	Nee	32	91,4	94,1	100,0
	Total	34	97,1	100,0	
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

Doet u naast het schaatsen ook hockeyen?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nee	34	97,1	100,0	100,0
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

Doet u naast het schaatsen ook wielrennen?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	9	25,7	26,5	26,5
	Nee	25	71,4	73,5	100,0
	Total	34	97,1	100,0	
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

Beoefent u naast het schaatsen nog een andere sport?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		29	82,9	82,9	82,9
	Dansen	1	2,9	2,9	85,7
	Paardrijden	2	5,7	5,7	91,4
	Volleybal	1	2,9	2,9	94,3
	Zwemmen	2	5,7	5,7	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Bent u gaan schaatsen vanwege conditie of fit te worden?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	13	37,1	38,2	38,2
	Nee	21	60,0	61,8	100,0
	Total	34	97,1	100,0	
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

Bent u gaan schaatsen omdat vrienden of mensen in de familiekring het ook deden?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	7	20,0	20,6	20,6
	Nee	27	77,1	79,4	100,0
	Total	34	97,1	100,0	
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

Bent u gaan schaatsen vanwege de sociale contacten?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	8	22,9	23,5	23,5
	Nee	26	74,3	76,5	100,0
	Total	34	97,1	100,0	
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

Bent u om een andere reden gaan schaatsen?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		24	68,6	68,6	68,6

Hoorde bij opvoeding	1	2,9	2,9	71,4
Leren schaatsen op noren	1	2,9	2,9	74,3
Leuke sport	2	5,7	5,7	80,0
Leuke Sport	3	8,6	8,6	88,6
School	1	2,9	2,9	91,4
Techniek om ooit elfstedentoch te rijden	1	2,9	2,9	94,3
Van huis uit	1	2,9	2,9	97,1
Zocht uitdaging	1	2,9	2,9	100,0
Total	35	100,0	100,0	

Heeft u zich niet bij een vereniging aangesloten omdat het te veel geregeld is?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	7	20,0	20,6	20,6
	Nee	27	77,1	79,4	100,0
	Total	34	97,1	100,0	
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

Heeft u zich niet bij een vereniging aangesloten omdat er geen mogelijkheid is tot eigen invulling van de sport?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	5	14,3	14,7	14,7
	Nee	29	82,9	85,3	100,0
	Total	34	97,1	100,0	
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

Heeft u zich niet bij een vereniging aangesloten omdat vrienden/familie ook niet zijn ingeschreven?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nee	34	97,1	100,0	100,0
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

Heeft u zich niet bij een vereniging aangesloten omdat u geen ervaring heeft met sportverenigingen?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	3	8,6	8,8	8,8
	Nee	31	88,6	91,2	100,0
	Total	34	97,1	100,0	
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

Heeft u zich niet bij een vereniging aangesloten omdat u geen behoefte hebt aan een vereniging?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	18	51,4	52,9	52,9
	Nee	16	45,7	47,1	100,0
	Total	34	97,1	100,0	
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

Heeft u een andere reden waarom u niet bij een vereniging bent aangesloten?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		32	91,4	91,4	91,4
	Geen tijd	1	2,9	2,9	94,3
	Te vroeg in de avond	1	2,9	2,9	97,1
	Te weinig keuze voor kunstschaatsen, maar een club	1	2,9	2,9	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Is voor u een minpunt van een vereniging dat het te duur is?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	5	14,3	14,7	14,7
	Nee	29	82,9	85,3	100,0
	Total	34	97,1	100,0	
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

Is voor u een minpunt van een vereniging dat het omslachtig is?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	5	14,3	14,7	14,7
	Nee	29	82,9	85,3	100,0
	Total	34	97,1	100,0	
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

Is voor u een minpunt van een vereniging dat het geen meerwaarde heeft?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	9	25,7	26,5	26,5
	Nee	25	71,4	73,5	100,0
	Total	34	97,1	100,0	
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

U heeft geen minpunten van een vereniging?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	12	34,3	35,3	35,3
	Nee	22	62,9	64,7	100,0
	Total	34	97,1	100,0	
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

Wat zijn voor uw andere minpunten van een vereniging?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		30	85,7	85,7	85,7
	Kan nie overdag	1	2,9	2,9	88,6
	Onvoldoende begeleiding	1	2,9	2,9	91,4
	Tijdsgebonden	1	2,9	2,9	94,3
	Vaste Tijden	1	2,9	2,9	97,1
	Weinig schaatsmomenten die passen bij mijn schema	1	2,9	2,9	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Is voor u een toegevoegde waarde van een vereniging de expertise van de sport?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
--	--	-----------	---------	---------------	--------------------

Valid	Ja	15	42,9	44,1	44,1
	Nee	19	54,3	55,9	100,0
	Total	34	97,1	100,0	
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

Is voor u een toegevoegde waarde van een vereniging de sociale contacten?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	15	42,9	44,1	44,1
	Nee	19	54,3	55,9	100,0
	Total	34	97,1	100,0	
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

Is voor u een toegevoegde waarde van een vereniging de motivatie van meerdere personen?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	10	28,6	29,4	29,4
	Nee	24	68,6	70,6	100,0
	Total	34	97,1	100,0	
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

Is voor u een toegevoegde waarde van een vereniging de saamhorigheid?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	8	22,9	23,5	23,5
	Nee	26	74,3	76,5	100,0
	Total	34	97,1	100,0	
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

Zijn er voor u andere toegevoegde waarde van een vereniging?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		33	94,3	94,3	94,3
	Aangepaste schaatstijden	1	2,9	2,9	97,1
	Alternatieven buigen schaatsseizoen	1	2,9	2,9	100,0

Total	35	100,0	100,0
-------	----	-------	-------

Zou u overwegen om bij een vereniging te gaan?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	11	31,4	32,4	32,4
	Nee	23	65,7	67,6	100,0
	Total	34	97,1	100,0	
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

Zo ja, waarom?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		25	71,4	71,4	71,4
	Als er flexibele schaatsmomenten zijn sluit ik me graag aan.	1	2,9	2,9	74,3
	Als goedkoper was graag kunstschaatsen	1	2,9	2,9	77,1
	Alternatieven buiten schaatsseizoen	1	2,9	2,9	80,0
	Indien professionele trainingsbegeleiding en aanpassing van schaatstijden	1	2,9	2,9	82,9
	Lijkt me gezellig	1	2,9	2,9	85,7
	Schaatsen kan heel leuk zijn	1	2,9	2,9	88,6
	Sociale contacten	1	2,9	2,9	91,4
	Te verplichtend	1	2,9	2,9	94,3
	Techniek	1	2,9	2,9	97,1
	Toegevoegde waarde	1	2,9	2,9	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Zo nee, waarom?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		16	45,7	45,7	45,7
	Eigen invulling	1	2,9	2,9	48,6
	Eigen tijden kiezen	1	2,9	2,9	51,4
	Financieel	1	2,9	2,9	54,3
	Geen behoefte	2	5,7	5,7	60,0
	Geen tijd en geld voor	1	2,9	2,9	62,9

Geen toevoeging	1	2,9	2,9	65,7
Huidige ijsuren van de verenigingen, zaterochtend vroeg en donderdagavond	1	2,9	2,9	68,6
Ik doe het recreatief	1	2,9	2,9	71,4
Nu informeel schaatsen	1	2,9	2,9	74,3
Past niet in mijn leven	1	2,9	2,9	77,1
Schaatst te weinig	1	2,9	2,9	80,0
Sport liever alleen	1	2,9	2,9	82,9
Te oud	2	5,7	5,7	88,6
Teveel verplichtingen	1	2,9	2,9	91,4
Vrijschaatsen	1	2,9	2,9	94,3
Zit al bij andere vereniging	2	5,7	5,7	100,0
Total	35	100,0	100,0	

Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik alleen maar hoeft te betalen op momenten dat ik ook echt sport.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Zeer oneens	3	8,6	8,8	8,8
	Oneens	6	17,1	17,6	26,5
	Neutraal	11	31,4	32,4	58,8
	Eens	10	28,6	29,4	88,2
	Zeer eens	4	11,4	11,8	100,0
	Total	34	97,1	100,0	
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik op afroep gebruik kan maken van een trainer of coach.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Zeer oneens	2	5,7	5,9	5,9
	Oneens	8	22,9	23,5	29,4
	Neutraal	9	25,7	26,5	55,9
	Eens	12	34,3	35,3	91,2
	Zeer eens	3	8,6	8,8	100,0
	Total	34	97,1	100,0	
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik op afroep gebruik kan maken van medische begeleiding.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Zeer oneens	4	11,4	11,8	11,8
	Oneens	7	20,0	20,6	32,4
	Neutraal	12	34,3	35,3	67,6
	Eens	9	25,7	26,5	94,1
	Zeer eens	2	5,7	5,9	100,0
	Total	34	97,1	100,0	
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik via die vereniging nieuwe mensen kan vinden die met mij willen sporten als het mij uitkomt.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Zeer oneens	3	8,6	8,8	8,8
	Oneens	3	8,6	8,8	17,6
	Neutraal	9	25,7	26,5	44,1
	Eens	15	42,9	44,1	88,2
	Zeer eens	4	11,4	11,8	100,0
	Total	34	97,1	100,0	
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik via die vereniging nieuwe mensen kan ontmoeten waarmee ik een eigen groep kan vormen, zonder verplichtingen

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Zeer oneens	3	8,6	8,8	8,8
	Oneens	3	8,6	8,8	17,6
	Neutraal	13	37,1	38,2	55,9
	Eens	11	31,4	32,4	88,2
	Zeer eens	4	11,4	11,8	100,0
	Total	34	97,1	100,0	
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik via die vereniging gemakkelijk deel kan nemen aan toernooien of andere sportevenementen.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Zeer oneens	7	20,0	20,6	20,6
	Oneens	10	28,6	29,4	50,0
	Neutraal	8	22,9	23,5	73,5
	Eens	6	17,1	17,6	91,2
	Zeer eens	3	8,6	8,8	100,0
	Total	34	97,1	100,0	
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik mijn eigen tijden kan bepalen om te sporten.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Zeer oneens	2	5,7	5,9	5,9
	Oneens	4	11,4	11,8	17,6
	Neutraal	6	17,1	17,6	35,3
	Eens	12	34,3	35,3	70,6
	Zeer eens	10	28,6	29,4	100,0
	Total	34	97,1	100,0	
Missing	System	1	2,9		
Total		35	100,0		

Ik zou lid van een vereniging willen zijn om een andere reden, namelijk

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	35	100,0	100,0	100,0

Heeft u nog verdere opmerkingen over dit onderzoek of deze enquête?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		34	97,1	97,1	97,1
	Stinkt naar rook, huurschatsen vies, muziek te hard en drempel om even te gaan is te hoog en te duur, niks buiten schaatsen te doen voor de kinderen	1	2,9	2,9	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Frequency Table**Wat is uw geslacht?**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Man	15	78,9	78,9	78,9
	Vrouw	4	21,1	21,1	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Wat is uw leeftijd?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	18	1	5,3	5,3	5,3
	20	1	5,3	5,3	10,5
	21	2	10,5	10,5	21,1
	23	2	10,5	10,5	31,6
	25	1	5,3	5,3	36,8
	28	1	5,3	5,3	42,1
	32	1	5,3	5,3	47,4
	38	1	5,3	5,3	52,6
	43	1	5,3	5,3	57,9
	44	1	5,3	5,3	63,2
	48	1	5,3	5,3	68,4
	50	1	5,3	5,3	73,7
	51	1	5,3	5,3	78,9
	53	1	5,3	5,3	84,2
	54	1	5,3	5,3	89,5
	59	1	5,3	5,3	94,7
	62	1	5,3	5,3	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Wat is uw huidige leefsituatie?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Woonachtig bij ouders	2	10,5	10,5	10,5
	Alleen woonachtig zonder kinderen	4	21,1	21,1	31,6
	alleenwonend met kinderen	1	5,3	5,3	36,8
	Samenwonen zonder kinderen	3	15,8	15,8	52,6

	Samenwonened met kinderen	6	31,6	31,6	84,2
	Samenwonden, kinderen uit huis	3	15,8	15,8	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

In welke regio woont u in Eindhoven

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Noord	4	21,1	22,2	22,2
	Oost	1	5,3	5,6	27,8
	Zuid	5	26,3	27,8	55,6
	West	2	10,5	11,1	66,7
	Centrum	3	15,8	16,7	83,3
	Buiten Eindhoven	3	15,8	16,7	100,0
	Total	18	94,7	100,0	
Missing	System	1	5,3		
Total		19	100,0		

Waar buiten Eindhoven?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		16	84,2	84,2	84,2
	Best	1	5,3	5,3	89,5
	Boxtel	1	5,3	5,3	94,7
	Helmond	1	5,3	5,3	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Hoelang wielrent u al?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Maximaal 1 jaar	3	15,8	15,8	15,8
	2 - 4 jaar	5	26,3	26,3	42,1
	5 - 10 jaar	4	21,1	21,1	63,2
	11 jaar of langer	7	36,8	36,8	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Beoefent u naast het wielrennen nog andere sporten?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	11	57,9	57,9	57,9

	Nee	8	42,1	42,1	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Doet u naast het wielrennen ook schaatsen?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	3	15,8	15,8	15,8
	Nee	16	84,2	84,2	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Doet u naast het wielrennen ook voetballen?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nee	19	100,0	100,0	100,0

Doet u naast het wielrennen ook fitnessen?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	2	10,5	10,5	10,5
	Nee	17	89,5	89,5	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Doet u naast het wielrennen ook tennis?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	2	10,5	10,5	10,5
	Nee	17	89,5	89,5	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Doet u naast het wielrennen ook hockeyen?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	1	5,3	5,3	5,3
	Nee	18	94,7	94,7	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Doet u naast het wielrennen ook hardlopen?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
--	--	-----------	---------	---------------	--------------------

Valid	Ja	3	15,8	15,8	15,8
	Nee	16	84,2	84,2	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Beoefent u naast het wielrennen nog een andere sport?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		17	89,5	89,5	89,5
	Volleybal	1	5,3	5,3	94,7
	Zwemmen	1	5,3	5,3	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Bent u gaan wielrennen vanwege conditie of fit te worden?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	14	73,7	73,7	73,7
	Nee	5	26,3	26,3	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Bent u gaan wielrennen omdat vrienden of mensen in de familiekring het ook deden?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	7	36,8	36,8	36,8
	Nee	12	63,2	63,2	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Bent u gaan wielrennen vanwege de sociale contacten?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	1	5,3	5,3	5,3
	Nee	18	94,7	94,7	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Bent u om een andere reden gaan wielrennen?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		18	94,7	94,7	94,7
	Voor plezier	1	5,3	5,3	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Heeft u zich niet bij een vereniging aangesloten omdat het te veel geregeld is?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	4	21,1	21,1	21,1
	Nee	15	78,9	78,9	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Heeft u zich niet bij een vereniging aangesloten omdat er geen mogelijkheid is tot eigen invulling van de sport?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	5	26,3	26,3	26,3
	Nee	14	73,7	73,7	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Heeft u zich niet bij een vereniging aangesloten omdat vrienden/familie ook niet zijn ingeschreven?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	3	15,8	15,8	15,8
	Nee	16	84,2	84,2	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Heeft u zich niet bij een vereniging aangesloten omdat u geen ervaring heeft met sportverenigingen?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	1	5,3	5,3	5,3
	Nee	18	94,7	94,7	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Heeft u zich niet bij een vereniging aangesloten omdat u geen behoefte hebt aan een vereniging?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	9	47,4	47,4	47,4
	Nee	10	52,6	52,6	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Heeft u een andere reden waarom u niet bij een vereniging bent aangesloten?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		17	89,5	89,5	89,5
	Goede zomertraining voor schaatsen	1	5,3	5,3	94,7
	Ongepast rijgedrag op openbare weg	1	5,3	5,3	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Is voor u een minpunt van een vereniging dat het te duur is?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	3	15,8	15,8	15,8
	Nee	16	84,2	84,2	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Is voor u een minpunt van een vereniging dat het omslachtig is?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	5	26,3	26,3	26,3
	Nee	14	73,7	73,7	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Is voor u een minpunt van een vereniging dat het geen meerwaarde heeft?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	11	57,9	57,9	57,9
	Nee	8	42,1	42,1	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

U heeft geen minpunten van een vereniging?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	4	21,1	21,1	21,1
	Nee	15	78,9	78,9	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Wat zijn voor uw andere minpunten van een vereniging?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		18	94,7	94,7	94,7
	Wilt me niet binden	1	5,3	5,3	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Is voor u een toegevoegde waarde van een vereniging de expertise van de sport?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	9	47,4	47,4	47,4
	Nee	10	52,6	52,6	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Is voor u een toegevoegde waarde van een vereniging de sociale contacten?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	9	47,4	47,4	47,4
	Nee	10	52,6	52,6	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Is voor u een toegevoegde waarde van een vereniging de motivatie van meerdere personen?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	9	47,4	47,4	47,4
	Nee	10	52,6	52,6	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Is voor u een toegevoegde waarde van een vereniging de saamhorigheid?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	5	26,3	26,3	26,3
	Nee	14	73,7	73,7	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Zijn er voor u andere toegevoegde waarde van een vereniging?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		18	94,7	94,7	94,7
	Gratis kleding	1	5,3	5,3	100,0

Total	19	100,0	100,0
-------	----	-------	-------

Zou u overwegen om bij een vereniging te gaan?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ja	3	15,8	15,8	15,8
	Nee	16	84,2	84,2	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Zo ja, waarom?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		17	89,5	89,5	89,5
	Toegevoegde waarde	1	5,3	5,3	94,7
	Vanwege toegevoegde waarde	1	5,3	5,3	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Zo nee, waarom?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		9	47,4	47,4	47,4
	Ben al lid van meerdere verenigingen	1	5,3	5,3	52,6
	Doet het alleen, geen pluspunten voor vereniging	1	5,3	5,3	57,9
	Geen behoefte	2	10,5	10,5	68,4
	Geen meerwaarde	2	10,5	10,5	78,9
	Geen meerwaarde, niet gebonden zijn	1	5,3	5,3	84,2
	Kan nu gaan wanneer ik wil zo hard als ik wil	1	5,3	5,3	89,5
	Te weinig tijd	1	5,3	5,3	94,7
	Vast aan vaste tijdstippen	1	5,3	5,3	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik alleen maar hoeft te betalen op momenten dat ik ook echt sport.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Zeer oneens	4	21,1	22,2	22,2

	Neutraal	6	31,6	33,3	55,6
	Eens	5	26,3	27,8	83,3
	Zeer eens	3	15,8	16,7	100,0
	Total	18	94,7	100,0	
Missing	System	1	5,3		
Total		19	100,0		

Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik op afroep gebruik kan maken van een trainer of coach.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Zeer oneens	4	21,1	21,1	21,1
	Oneens	1	5,3	5,3	26,3
	Neutraal	7	36,8	36,8	63,2
	Eens	5	26,3	26,3	89,5
	Zeer eens	2	10,5	10,5	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik op afroep gebruik kan maken van medische begeleiding.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Zeer oneens	4	21,1	21,1	21,1
	Oneens	1	5,3	5,3	26,3
	Neutraal	4	21,1	21,1	47,4
	Eens	6	31,6	31,6	78,9
	Zeer eens	4	21,1	21,1	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik via die vereniging nieuwe mensen kan vinden die met mij willen sporten als het mij uitkomt.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Zeer oneens	3	15,8	15,8	15,8
	Oneens	2	10,5	10,5	26,3
	Neutraal	4	21,1	21,1	47,4
	Eens	8	42,1	42,1	89,5
	Zeer eens	2	10,5	10,5	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik via die vereniging nieuwe mensen kan ontmoeten waarmee ik een eigen groep kan vormen, zonder verplichtingen

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Zeer oneens	1	5,3	5,3	5,3
	Oneens	5	26,3	26,3	31,6
	Neutraal	4	21,1	21,1	52,6
	Eens	6	31,6	31,6	84,2
	Zeer eens	3	15,8	15,8	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik via die vereniging gemakkelijk deel kan nemen aan toernooien of andere sportevenementen.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Zeer oneens	7	36,8	36,8	36,8
	Oneens	5	26,3	26,3	63,2
	Neutraal	3	15,8	15,8	78,9
	Eens	4	21,1	21,1	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Ik zou lid van een vereniging willen zijn als ik mijn eigen tijden kan bepalen om te sporten.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Zeer oneens	3	15,8	15,8	15,8
	Neutraal	3	15,8	15,8	31,6
	Eens	9	47,4	47,4	78,9
	Zeer eens	4	21,1	21,1	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Ik zou lid van een vereniging willen zijn om een andere reden, namelijk

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	19	100,0	100,0	100,0

Heeft u nog verdere opmerkingen over dit onderzoek of deze enquête?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	19	100,0	100,0	100,0

