



SPORTAANBIEDERSMONITOR 2015

NOC*NSF – DVJ INSIGHTS

Lucas Hulsebos, Tim Knaapen en Inge Jentink
December 2015



ACHTERGROND (VOORWOORD)

Met trots presenteren we de eerste rapportage van de vernieuwde Sportaanbieders monitor. De Sportaanbieders Monitor (voorheen Verenigingsmonitor) is een monitor die tweejaarlijks aan een representatieve groep sportverenigingen in Nederland wordt voorgelegd. Vanaf 2015 is de Sportaanbieders monitor onderdeel van een breder palet aan metingen onder sportclubs in Nederland om nog meer te kunnen begrijpen wat er speelt. Naast tweejaarlijkse grote metingen worden hier kwartaalmetingen en andere specifieke metingen aan toegevoegd in combinatie met nieuwe manieren in het doen van onderzoek. Het geheel wordt door NOC*NSF, sportbonden en gemeentelijke instanties gezamenlijk ontwikkeld en uitgevoerd.

Alle onderwerpen die van belang zijn voor een club of vereniging komen aan bod. Ook is er ruimte voor 'storytelling' hetgeen de overwegend kwantitatieve gegevens verrijkt. De doelstelling is enerzijds om trends te volgen en ontwikkelingen te zien, maar anderzijds ook om deze ontwikkelingen te verklaren.

Centraal in de rapportages staat de **ambitie van de sportclub**. Waar wil de sportclub heen, wat wil die uiteindelijk bereiken? Om ambitie(s) te verwezenlijken, zal de club vanuit haar eigen kracht, rekening houdend met haar eigen identiteit, sfeer en cultuur hier richting aan moeten geven. Wanneer de sportclub weet waar die voor staat en waar die voor gaat, kan een club beter en proactief inspelen op kansen en bedreigingen die zich in zijn omgeving voordoen. Het belangrijkste doel is dan ook de clubs zelf optimaal te laten profiteren van de resultaten van de diverse metingen. Vanuit de algemene landelijke cijfers kunnen sportclubs en -bonden zich vergelijken met anderen.

De uitkomsten geven sportbonden, gemeenten, NOC*NSF en het ministerie van VWS een actueel beeld over de stand van zaken bij de Nederlandse sportverenigingen en helpen hen bij het sportbeleid. We doen deze en hierop volgende metingen om continu te blijven leren en alle clubs in Nederland te helpen hun doelstellingen te verwezenlijken.



OPZET VAN HET ONDERZOEK

De sportaanbieders monitor bevat een uitgebreide vragenlijst welke bestaat uit de volgende onderdelen:

- ☐ Accommodatie
- ☐ Beleid
- ☐ Aanbod
- ☐ Kader/personeel
- ☐ Sfeer, identiteit en cultuur
- ☐ Financiën
- ☐ Leden en nauw betrokkenen
- ☐ Buurtbewoners
- ☐ Samenwerking met andere sportaanbieders
- ☐ Samenwerken met partijen uit andere sectoren en gemeente
- ☐ Advies en ondersteuning
- ☐ Storytelling (wat is de belangrijkste uitdaging van de club)



LEESWIJZER

Deze rapportage is opgebouwd uit twee onderdelen.

Het eerste gedeelte van dit document gaat in op [ontwikkelingen](#) (analyse van de resultaten uit 2015 in vergelijking met die van 2012). Vervolgens is aanvullend hierop een [verdiepingsslag](#) gemaakt. Hier is gekeken naar de meest opvallende resultaten en dwarsverbanden hierbinnen.

Het tweede gedeelte van dit document geeft de werkelijke [resultaten](#) per onderdeel van het onderzoek weer. Dit kan beschouwd worden als de achterliggende informatie voor de beschreven ontwikkeling en verdieping.

CONTEXT

clubs

428
sportaanbieders
hebben meegedaan

94% een vereniging

*In de rest van de rapportage
wordt (sport)club als term
gebruikt*

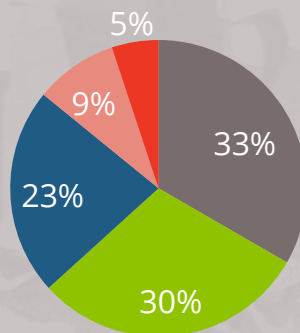
T/m 7 oktober 2015

ACCOMMODATIE

38% van de clubs
een **eigen**
sportaccommodatie.
17% deelt haar
voorziening en 46
heeft *geen* eigen
accommodatie.

De bezettingsgraad
van accommodaties
is voor 47% van de
clubs precies goed.
36% komt ruimte
tekort, 17% staat
vaak leeg.

GROOTTE CLUBS



- 0-100 leden
- 101-250 leden
- 251-500 leden
- 501-1000 leden
- meer dan 1000 leden

CONTEXT

Sporten die vanuit het panel het meest vertegenwoordigd zijn



1. Veldvoetbal



2. Badminton



3. Zwemmen



4. Tafeltennis



5. Korfbal

Typen sport

Individueel (61%)
Teamsport (39%)



Binnensport (55%)
Buitensport (45%)

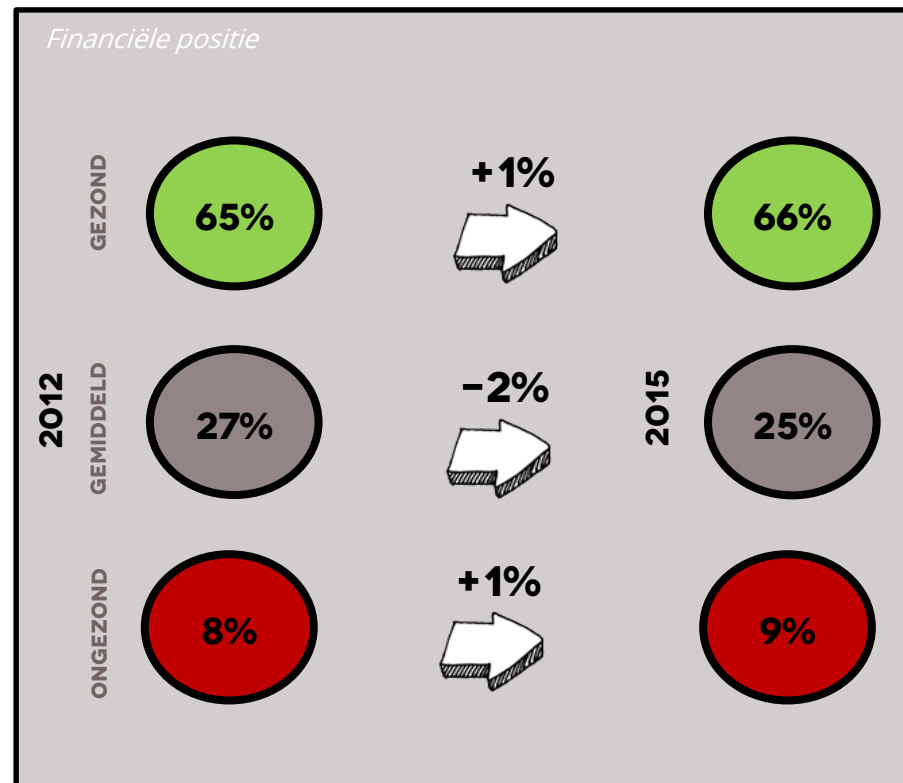
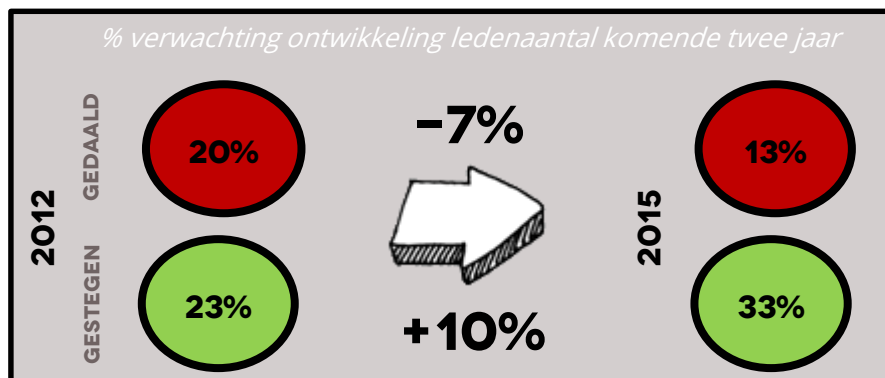
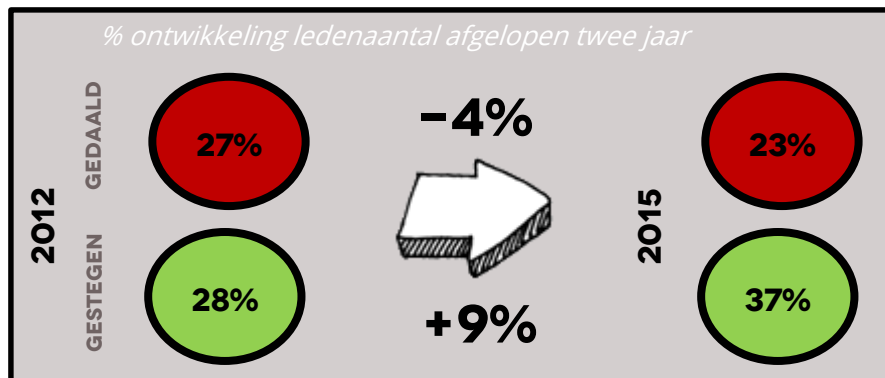
ONTWIKKELINGEN

Ontwikkelingen in de sportaanbiedersmonitor vanaf 2012*



*De vragen uit de eerdere sportmonitors zijn soms net anders gesteld, de vergelijking is gemaakt met interpretatie van de context en waar mogelijk.

HET LEDENAANTAL LAAT TEN OPZICHTE VAN 2012 EEN POSITIEVE ONTWIKKELING ZIEN IN AANBIEDERS MONITOR. VOLGENS DE VERWACHTING ZAL DEZE TREND ZICH DE KOMENDE 2 JAAR DOORZETTEN.



"De belangrijkste voor het afgelopen jaar was om een sluitende begroting te krijgen en het leden aantal of peil te houden of uit te breiden. Dit is eigenlijk ook het belangrijkste voor het jaar dat komen gaat."

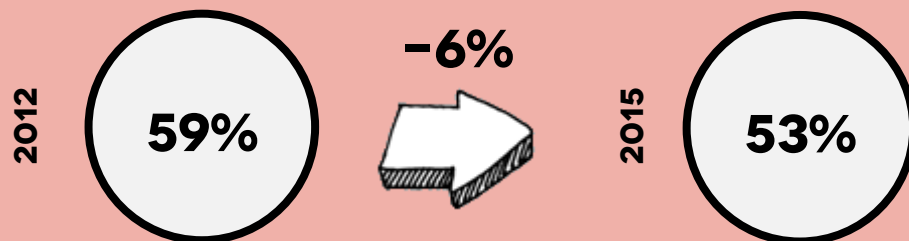


De rode bollen staan voor een daling of ongezonde club, de groene voor een stijging of gezonde club.

NET ALS IN 2012 HEEFT MEER DAN DE HELFT VAN DE CLUBS DUIDELIJK VOOR OGEN HOE ZE ALS CLUB WILLEN FUNCTIONEREN.

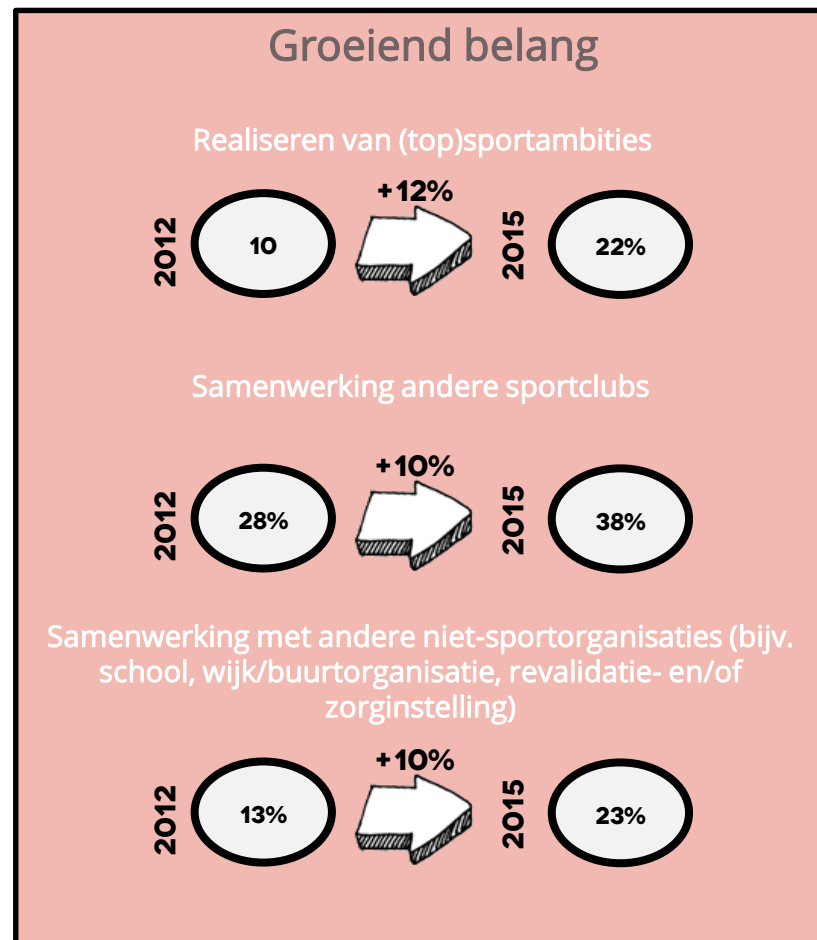
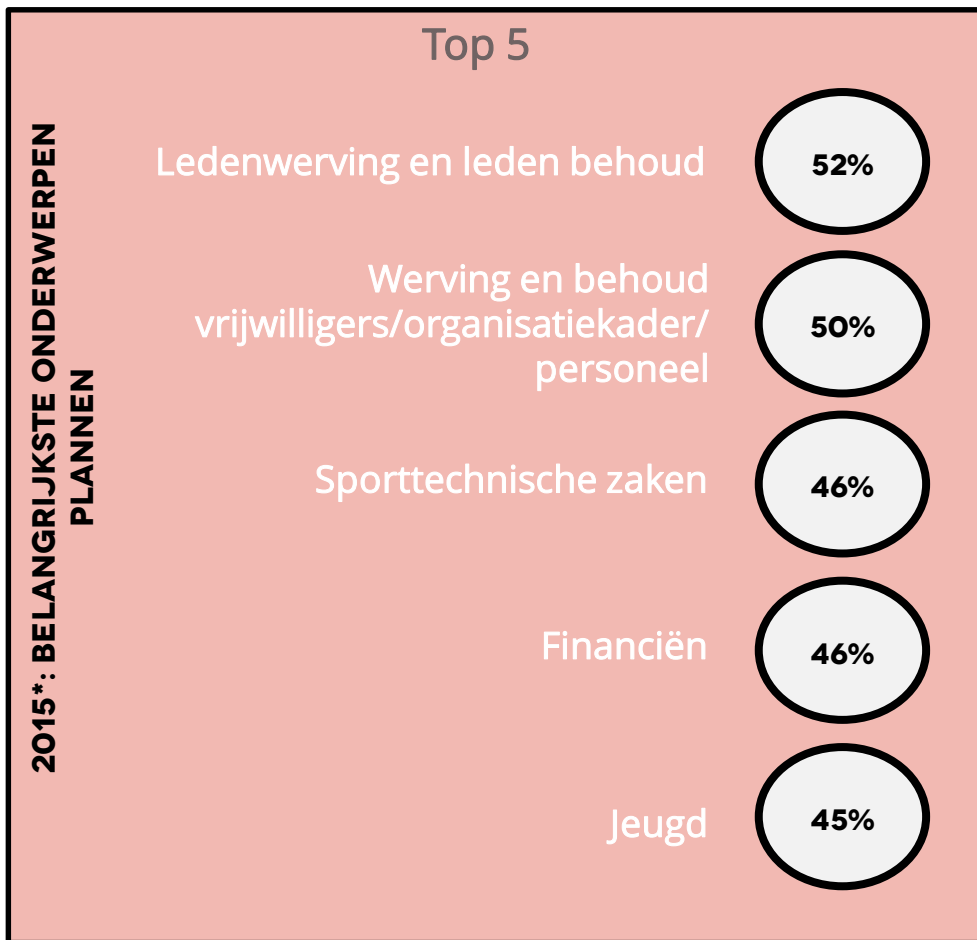


% clubs/organisaties die de afgelopen vier jaar voornemens, doelstellingen of plannen op hebben papier gezet met betrekking tot het functioneren



*"We hebben financieel moeilijke jaren gehad, doordat de financiële administratie niet op orde was. Er wordt nu hard gewerkt om dit op orde te brengen, maar dit heeft tijd nodig. Hierdoor is er weinig ruimte voor extra's of investeringen. In combinatie met de terugloop van recreatieve leden zijn er genoeg uitdagingen. **Op sportief gebied doet de vereniging het goed, wat hopelijk een positief effect zal hebben om leden naar de vereniging te trekken.**"*

DE TOP 5 BELANGRIJKSTE ONDERWERPEN VERANDEREN NIET. WEL IS ER EEN **TENDENS NAAR MEER SAMENWERKING MET ANDERE (NIET) SPORTCLUBS EN TOPSPORT AMBITIE.**



*Geen directe vergelijking gemaakt met 2012 vanwege andere manier van vragen, in overall trends dezelfde tendens zichtbaar.

LEDEN ZIJN CRUCIAAL VOOR DE CLUB EN IN ALLE FACETTEN VAN GROOT BELANG. **DE ONTWIKKELING VAN LEDEN HOUDT BESTUURDERS DAN OOK BEZIG.**

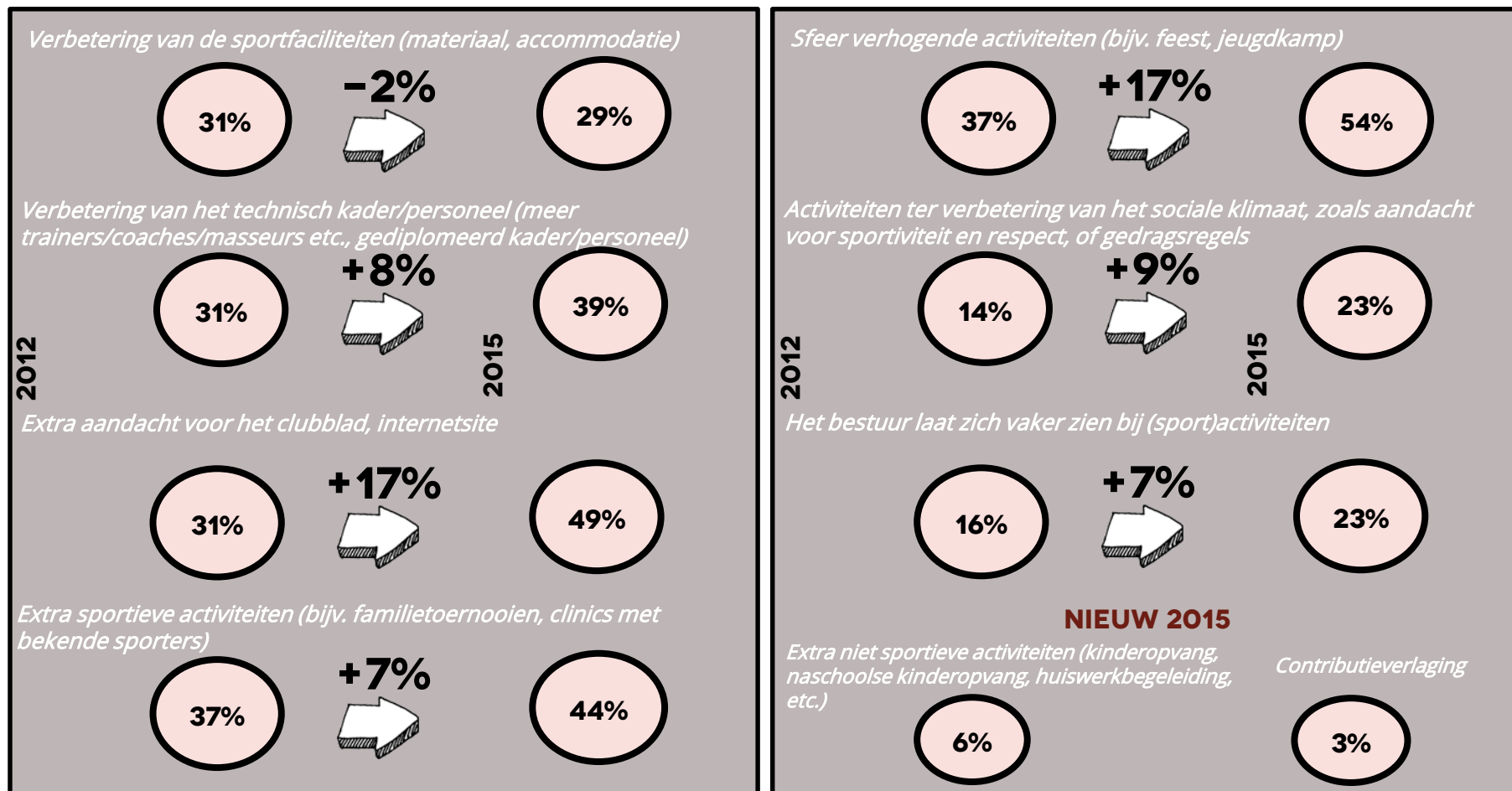
“Het op peil houden van het ledenaantal, verder optimaliseren van de jeugdopleiding en het behalen van de play-offs. Daarnaast is het waarborgen van de financiële continuïteit vanzelfsprekend van het grootste belang.”



“Onze grootste uitdaging is om het ledenaantal stabiel te houden en vrijwilligers te blijven werven.”

“Het aantal leden behouden. Gemeentes geven geen subsidies meer en de paardensport is een financieel aangelegen sport.”

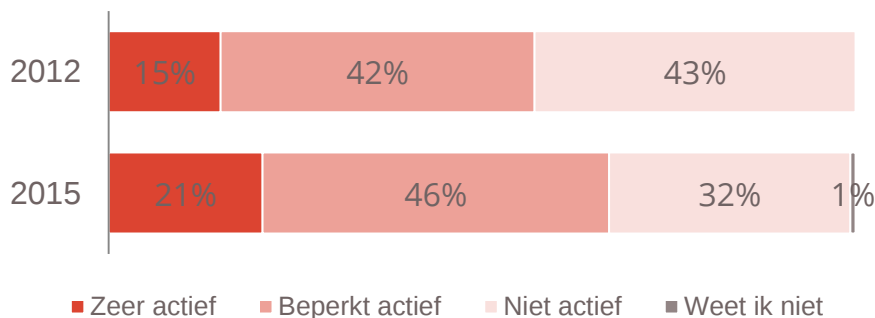
ER WORDT DOOR CLUBS **MEER** GEZOCHT NAAR MOGELIJKHEDEN OM **MEER** LEDEN TE WERVEN.



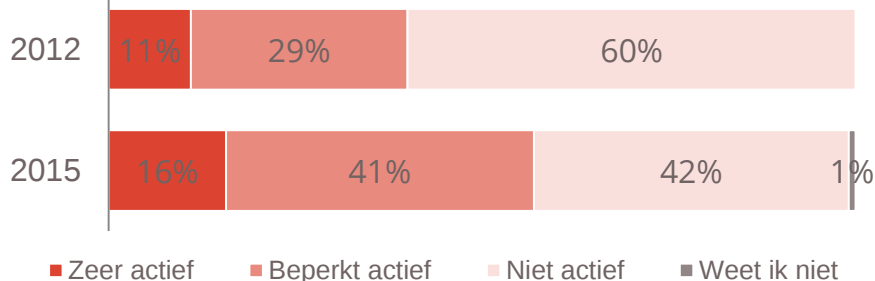
Activiteiten die de club/vereniging het afgelopen jaar heeft genomen om leden te werven/te behouden.

ER IS MEER CREATIVITEIT BINNEN HET AANBOD. OOK BUITEN DE KERNSPORT.

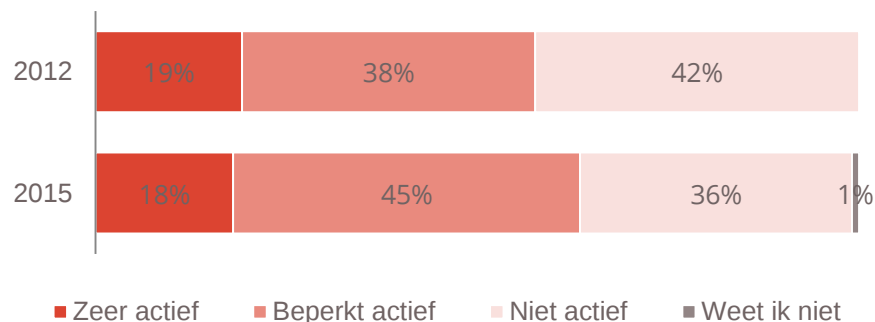
HET INTRODUCEREN VAN NIEUWE SPORT- EN SPELACTIVITEITEN VOOR DE EIGEN LEDEN



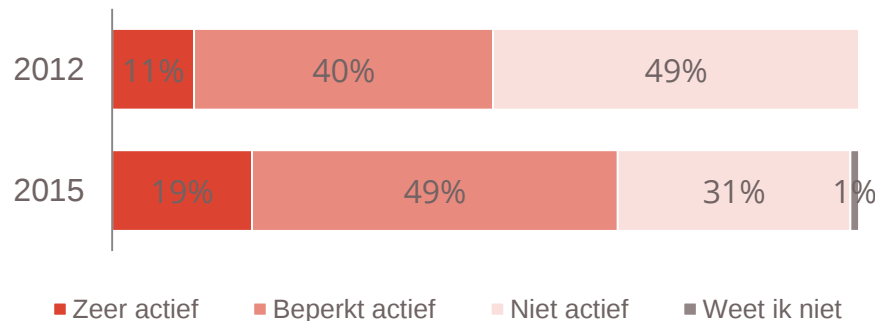
HET INTRODUCEREN VAN NIEUWE SPORT- EN SPELACTIVITEITEN VOOR SPECIFIEKE DOELGROEPEN (BIJV. MENSEN MET EEN BEPERKING, MEISJES, 55+ ...)



HET INTRODUCEREN VAN NIEUWE SPORT- EN SPELACTIVITEITEN VOOR NIEUWE/POTENTIËLE LEDEN



FLEXIBILISEREN VAN LIDMAATSCHAPPEN/ CONTRIBUTIEVORMEN



Hoe actief is de club/organisatie bezig met...

VOLDOENDE VRIJWILLIGERS VINDEN **WAS, IS EN BLIJFT** EEN BELANGRIJKE UITDAGING

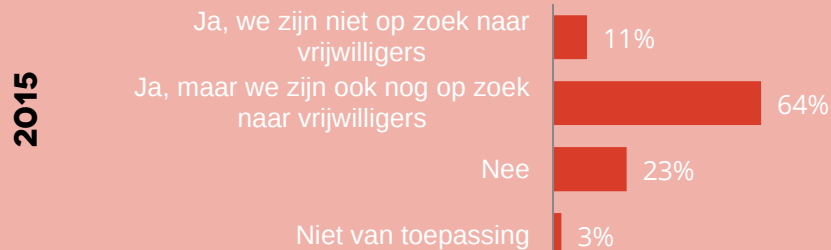


“We zijn een kleine vereniging en hebben te maken met teruglopende ledenaantallen. Dat vormt een probleem waar de NTTB ook mee aan de slag is gegaan. De oplossing is echter niet zo makkelijk. Door teruglopende ledenaantallen zijn er weer minder vrijwilligers etc. etc.”

“Het bestuur en leden ervan overtuigen dat we de koers moeten wijzigen om in de nabije toekomst bestaansrecht te houden. Er gebeurt nu te veel 'ad hoc' en zonder visie. Alles loopt op zich wel redelijk maar dat gaat niet georganiseerd. Leden moeten weten bij wie ze terecht kunnen met vragen. Vrijwilligers moeten weten welke competenties van hen verwacht worden en dat vrijwilligheid geen vrijblijvendheid is. Steeds meer werkzaamheden gebeuren door minder mensen waardoor druk en irritaties toenemen. Dit moet veranderen om de sfeer en kwaliteit te kunnen bewaken.”

BIJNA EEN KWART GEEFT AAN NIET VOLDOENDE VRIJWILLIGERS TE HEBBEN EN OP ZOEK TE ZIJN NAAR VRIJWILLIGERS

Voldoende vrijwilligers?



2012

Deze vraagstelling is iets aangepast. In 2012 gaf 80% van de clubs aan voldoende vrijwilligers te hebben, 20% niet. In 2012 gaf 46% aan vacatures open te hebben staan voor vrijwilligers, nu is dat gestegen naar 61%.



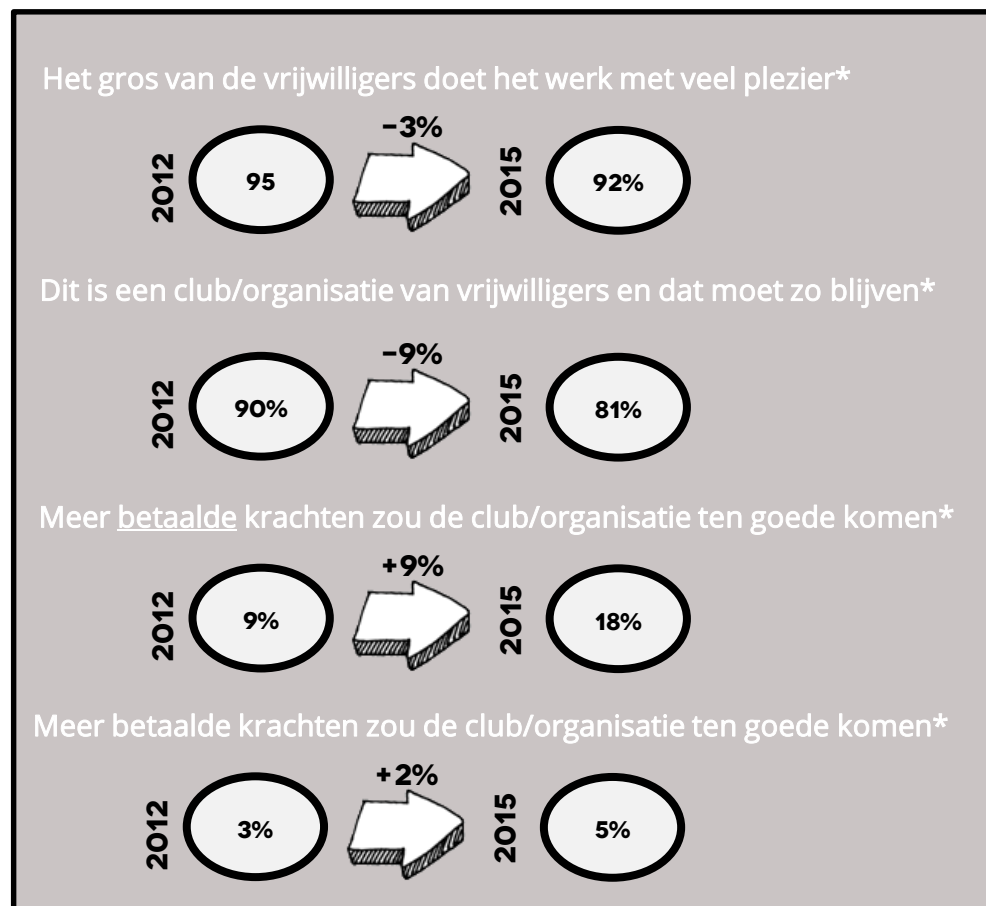
"Belangrijkste uitdagingen waren en zijn voldoende vrijwilligers te vinden voor bestuur en commissies. Daarnaast is ledenwerving en behoud van groot belang om de gehuurde banen te vullen. Anders zal er gesneden moeten worden in baanhuur."

Waarom vrijwilligers nodig?



Vrijwilligers worden niet betaald.
Niet omdat ze waardeloos zijn
maar omdat ze onbetaalbaar zijn.

ER LIJKT OOK EEN ZOEKTOCHT NAAR MEER BETAALDE KRACHTEN.



*Kunt u aangeven in hoeverre u het eens bent met onderstaande stellingen? (Mee eens + Helemaal mee eens)

OP FINANCIËEL GEBIED, LEIDEN DE STIJGENDE KOSTEN, GEBREK AAN SPONSORS EN DE AFNEMENDE SUBSIDIES TOT DE GROOTSTE ZORGEN.



Wat zijn voor uw vereniging de belangrijkste zorgen voor de komende jaren op het gebied van financiën?

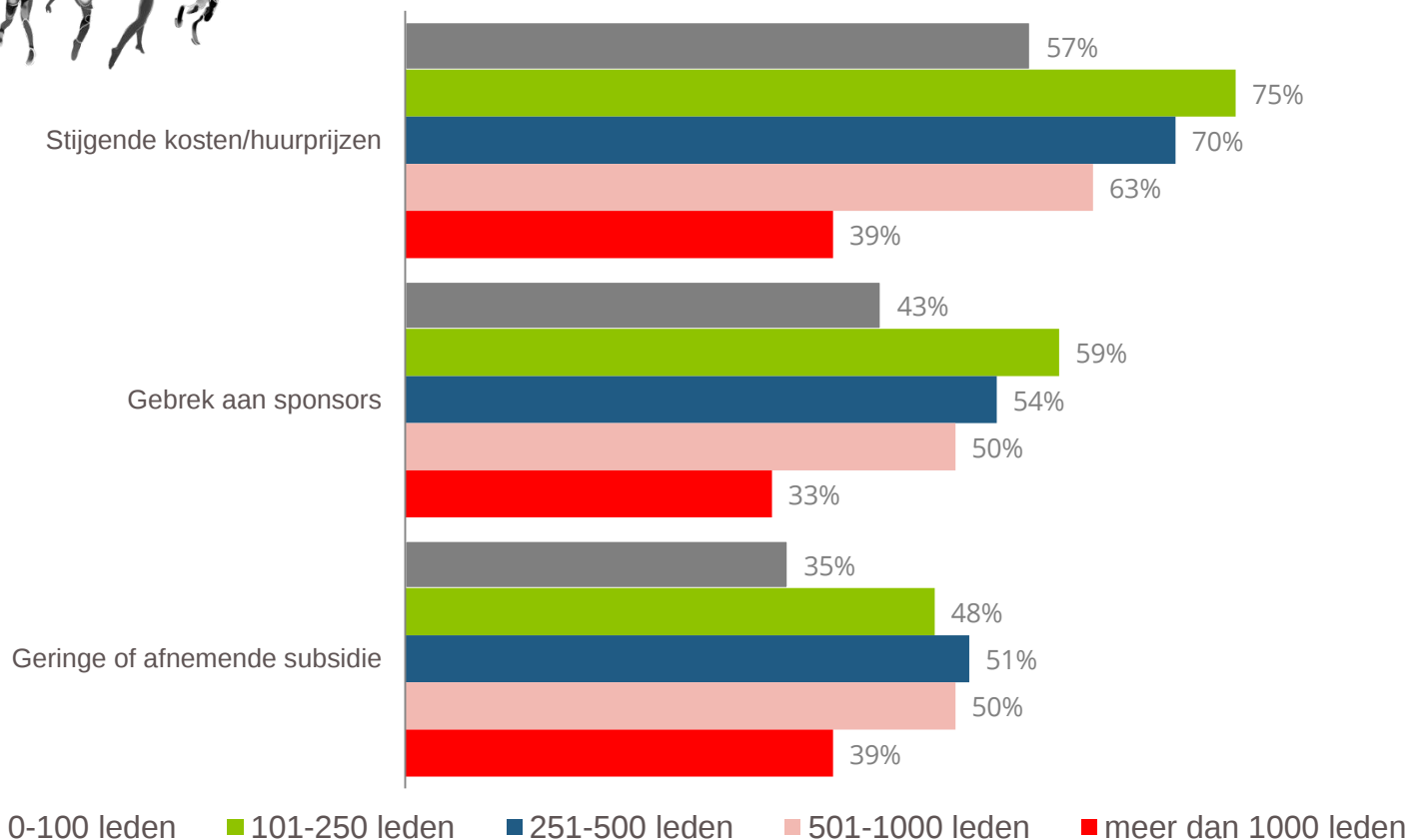
ONDANKS DAT TWEE DERDE VAN DE CLUBS ZICHZELF ALS FINANCIËEL GEZOND ZIET, ZIJN ER FINANCIËLE ZORGEN.

*“De uitdaging voor de vereniging is: 1. het bevorderen van de wedstrijd sport 2. het voor alle leden op eigen niveau aanbieden van de sport 3. de contributie voor de leden zo laag mogelijk te houden 4. de vereniging financieel gezond te houden
Voorbeelden 1. De wedstrijd spelers dusdanige trainingsfaciliteiten bieden waardoor zij op een hoger niveau kunnen gaan spelen. 2. Er zijn diverse groepen spelers, zodat ook de meer recreatieve spelers op hun eigen niveau kunnen spelen. 3. De vereniging toegankelijk houden voor iedereen. 4. Door goed om te gaan met de zaalhuur (de grootste kostenpost), de kosten zo laag mogelijk te houden.”*

“Financieel gezond? In de vorige jaarstukken en tijdens de vorige ALV en toegevoegde ALV hebben we het gehad over hoe de financiën op orde te krijgen en houden. Het is en blijft lastig om het financiële plaatje gezond te houden. Er zijn zeker successen geboekt. Naast het aanpassen van de contributie structuur heeft de gemeente de subsidie verhoogd. Er is kritisch gekeken naar inkomsten en uitgaven. We zijn druk bezig hier een betere balans in te vinden. En met de stichting sponsorcommissie worden weer mogelijkheden gezocht om extra inkomsten te verwerven. Als we de ingezette koers vasthouden gaan we de goede kant op.”

Financiële zorgen of knelpunten worden in 15% van de verhalen aangehaald.

DEZE ZORGEN ZIJN BIJ DE CLUBS MET 101-250 EN 251-500 LEDEN HET HOOGST.

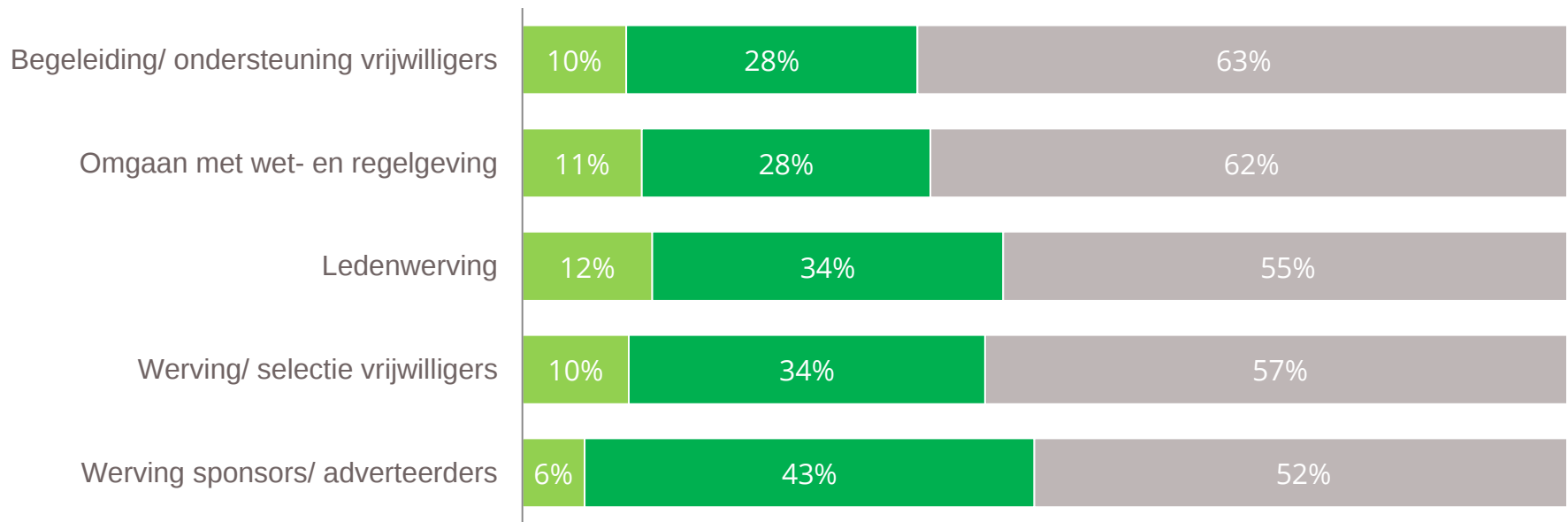


Wat zijn voor uw vereniging de belangrijkste zorgen voor de komende jaren op het gebied van financiën?

CLUBS WILLEN GRAAG ONDERSTEUNING BIJ WERVING SPONSORS, VRIJWILLIGERS EN LEDEN. DIT IS HET THEMA WAT IN HET ALGEMEEN HET MEEST LEEFT.

Opvallend: meer dan de helft geeft aan dat het niet van toepassing is om steun te ontvangen.

TOP 5 VAN ACTIVITEITEN WAAR MEN IN DE TOEKOMST GRAAG ONDERSTEUNING BIJ ZOU WILLEN



■ Ontvangen we momenteel ondersteuning voor ■ Zouden we in de toekomst graag ondersteuning voor ontvangen ■ Niet van toepassing

SPONSORING KOMT OOK UITGEBREID TERUG IN DE VERHALEN DIE GEDEELD ZIJN.

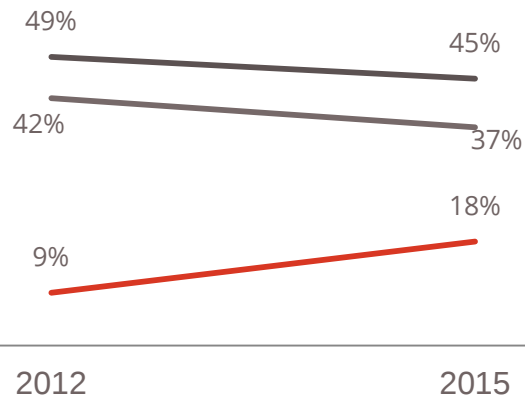
*"Het belangrijkste voor onze club is het financieel beheer. Dit wordt veroorzaakt door enerzijds de oplopende kosten en anderzijds de moeite die het kost om voldoende inkomsten (tijdig) binnen te krijgen. Wat naar mijn oordeel noodzakelijk is, is dat we meer inkomstenbronnen weten aan te boren (m.n. **sponsoring**) en dat we dwingender kunnen optreden in het incasseren van contributies. Als we dit beter in de hand zouden hebben, krijgen we meer mogelijkheden om te investeren en onze vereniging te promoten."*



*"Het vinden van vrijwilligers en **sponsors** blijft erg lastig. De huidige groep vrijwilligers is hetzelfde als die van een 5 jaar geleden, het is moeilijk om ouders van leden te benaderen voor vrijwilligerstaken. Daarnaast hadden we geen vrijwilligers die zich bezig hielden op een gebied van sponsoring, dit gaan we nu proberen door een stuurgroep aan te stellen."*

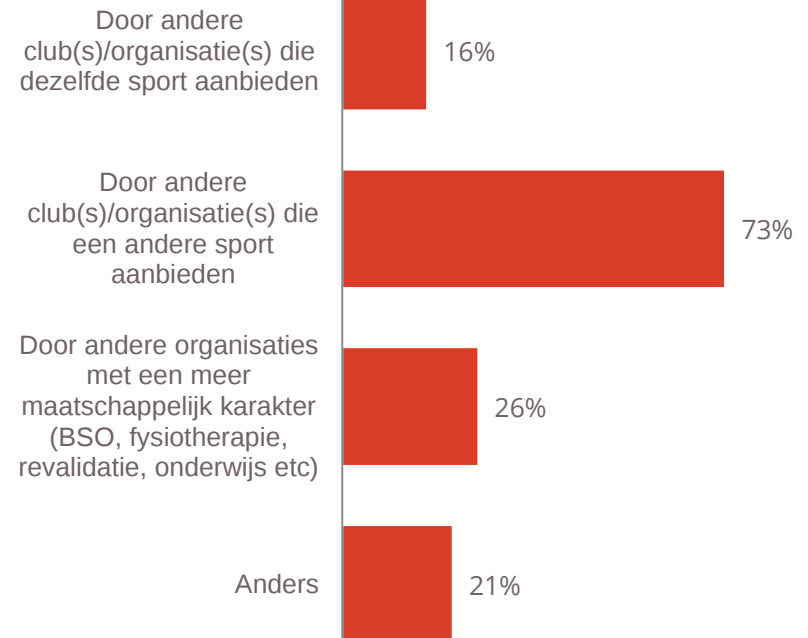
HET PERCENTAGE CLUBS DAT HAAR VOORZIENINGEN DEELT MET ANDEREN IS MET 9% GESTEGEN T.O.V. 2012.

Heeft de vereniging/club/organisatie een eigen sportaccommodatie of -complex?



— Ja
— Min of meer; de club/organisatie deelt haar voorzieningen met een (of meer) andere club(s)/organisatie(s)
— Nee

Door welke andere club(s)/organisatie(s) worden de voorzieningen gebruikt?



ACCOMMODATIES ZORGEN VOOR BELANGRIJKE UITDAGINGEN EN FRUSTRATIES.

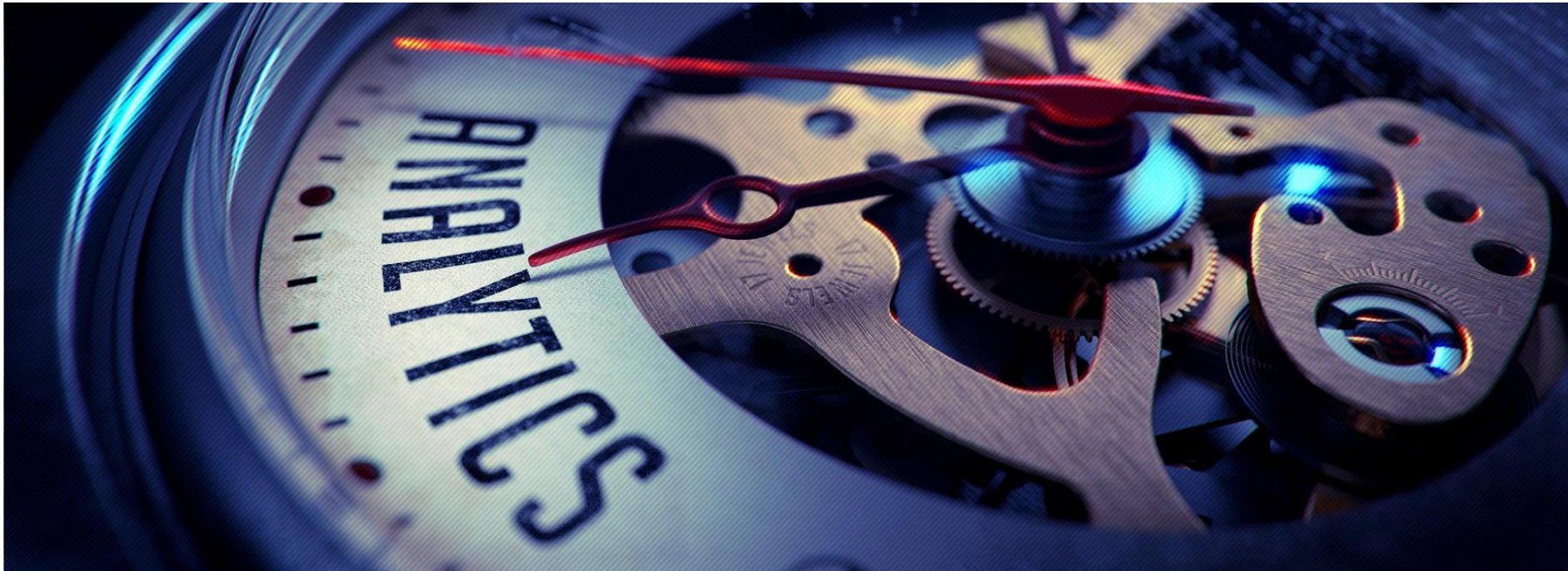


“De belangrijkste uitdaging was om een definitief besluit te nemen m.b.t. wel of geen buitenaccommodatie. De voor- en nadelen praktisch en financieel tegen elkaar afwegen om goed onderbouwd richting de leden en de gemeente aangeven waarom voor de optie geen buitenaccommodatie gekozen is. De leden hun akkoord laten geven door de opties en gevolgen goed in kaart te brengen.”

“Onze grootste uitdaging is nieuwbouw van onze verouderde accommodatie. Met 500 leden zijn we de grootste vereniging van het dorp met +- 4000 inwoners, houdt in dat 12,5 % lid is van de club en zodoende een grote en belangrijke sociale functie heeft in ons dorp en we groeien nog steeds doordat de omliggende plaatsen een ledenstop hanteert. De gemeente heeft te kennen gegeven daarin GEEN bijdrage aan te doen. Naast de belangrijkste uitdaging is het tegelijkertijd ook de grootste frustratie.”

VERDIEPING

Verklaringen voor de ontwikkelingen die we zien, en wat maakt een club gezond en functionerend?

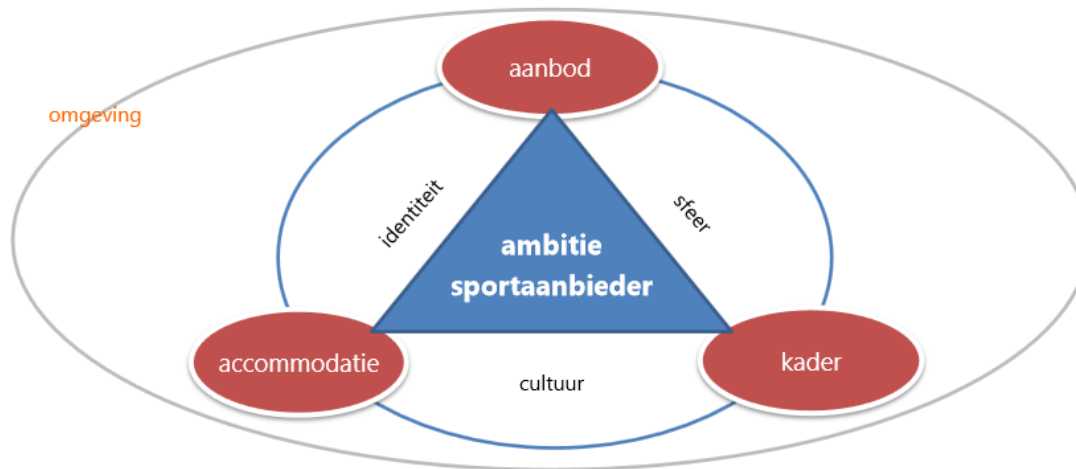


WANNEER IS EEN CLUB 'FUNCTIONEREND'?

In de verdieping maken we een slag naar verklaringen achter de ontwikkelingen en worden concrete haakjes geboden voor clubs om te verbeteren.

GOED FUNCTIONEREND=HET KLOPPENDE HART

Een goed functionerende sportclub te herkennen aan het 'kloppend hart'. Belangrijk hierin is de gouden driehoek: aanbod – accommodatie – kader: als de club deze zaken goed op elkaar heeft afgestemd is aan de randvoorwaarden in de basis voldaan.



Drie pijlers waarop sportaanbieders lokaal invulling geven aan hun ambities. Deze 'gouden driehoek' dient in balans te zijn.

Bron: NOC*NSF, Sportagenda 2016 (2012)

BASIS KLOPPEND HART

Het kloppend hart is op basis van de sportaanbieders monitor als volgt tot stand gekomen.

Aanbod:

Onderwerpen waarop plannen betrekking hadden:

Activiteitsaanbod

Ontwikkelen (nieuw) sportaanbod

Kwaliteit (verbeteren) sportaanbod

Opzetten van aanvullende diensten, zoals kinderopvang tijdens trainingen/ wedstrijden, naschoolse opvang, huiswerkbegeleiding, etc.

Het introduceren van nieuwe sport- en spelactiviteiten voor nieuwe/potentiële leden

Het introduceren van nieuwe sport- en spelactiviteiten voor specifieke doelgroepen (bijv. mensen met een beperking, meisjes, 55+...)

Flexibiliseren van lidmaatschappen/ contributievormen

Met een kloppend hart is de sportclub voorbereid op de toekomst en ligt er een sterke basis. Wanneer het bij de ambities past kan de sportclub doorgroeien naar een **open club**.

Accommodatie:

Hoe ziet u de toekomst van de club/organisatie met betrekking tot accommodatie?

Worden er ook nog andere activiteiten georganiseerd in de kantine? (naast reguliere activiteiten als: vergaderen, eten/drinken, etc.)

Is uw club/organisatie bezig met duurzaamheid?

Bent u op de hoogte van het vervallen van de ecotaks regeling vanaf 1 januari 2016

(en start van de duurzaamheidsregeling)?

Kader:

Beschikt de club/organisatie momenteel over voldoende vrijwilligers? (ja, nee of ja en nog op zoek)

Kunt u aangeven waarom u als club/organisatie op zoek bent naar vrijwilligers? (basis of extra)

Bent u als club/organisatie momenteel op zoek naar vrijwilligers, betaalde medewerkers?

Verwacht u dat vacatures op korte termijn vervuld zullen worden?

Het gros van de vrijwilligers doet het werk met veel plezier

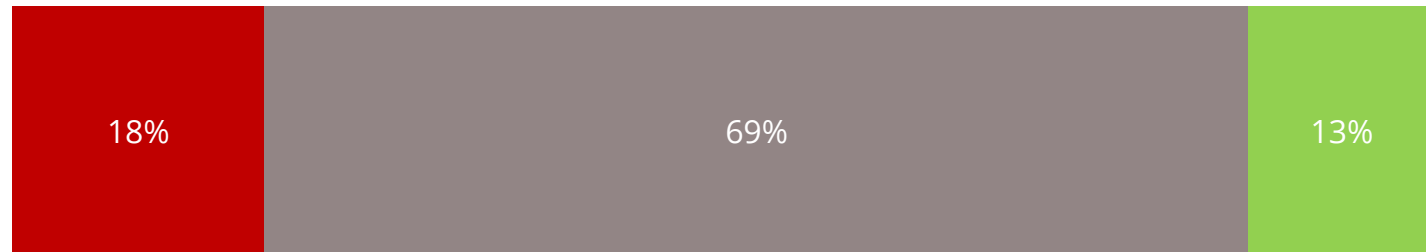
In commissies en besturen zijn leden met verschillende leeftijden en achtergronden (man/ vrouw, jong/ oud, autochtoon / allochtoon, enz.) vertegenwoordigd

Onze club/organisatie heeft behoefte aan opleiding/verbetering van de kwaliteit (technisch kader/personeel)



HET KLOPPEND HART

Op basis van de slide hiervoor zijn de sportaanbieders ingedeeld in drieën waarbij 1 sport aanbieder maximaal 20 punten kan halen. Wanneer sportaanbieders minder dan een derde van deze score heeft wordt dit als 'niet/nauwelijks' de basis op orde bestempeld. Wanneer twee derde of meer dan mogen we spreken van een goed werkend hart.



- Niet/nauwelijks basis op orde van het kloppend hart
- De basis van het kloppend hart deels op orde
- Vergaande basis kloppend hart op orde



WAT MAAKT VERDER/AANVULLEND DAT EEN CLUB GOED FUNCTIONEERT?

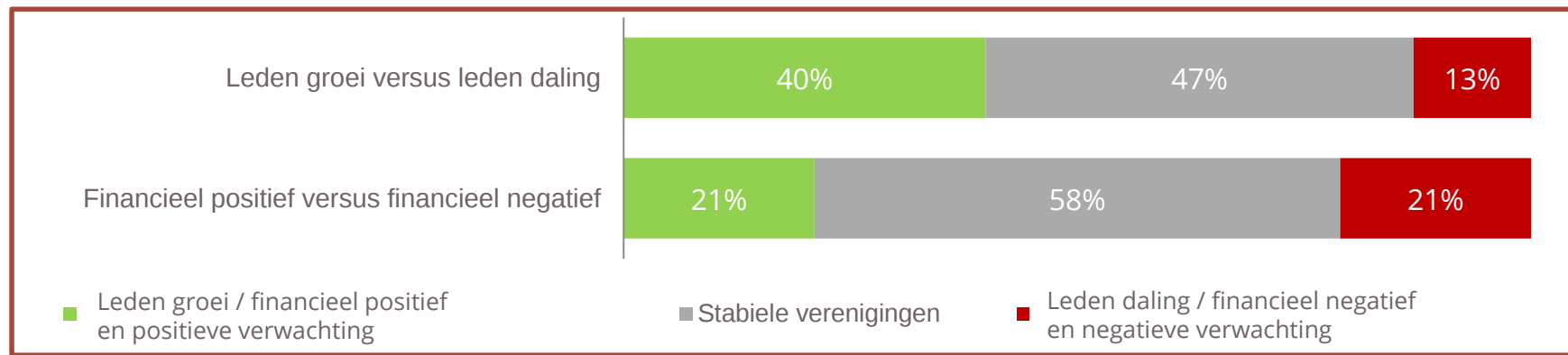
GEZONDE CLUBS



Voor het beter begrijpen van de dynamiek binnen een club zijn analyses uitgevoerd die duidelijk maken waarom een bepaalde club in staat is leden te winnen en financieel stabiel te zijn.

- In eerste instantie is gekeken de eigenschappen die het meest samenhangen met de basis van een club (leden werven en houden en financiële gezondheid)
 - Meer leden te werven
 - Meer leden te behouden
 - Betere verwachtingen voor de toekomst te hebben
 - Financieel gezond te zijn
- Voor deze 4 aspecten hebben we gekeken naar de **samenhang** met alle aspecten uit de vragenlijst. Wat bepaalt nu het verschil tussen een club die hier wel toe in staat is.
- Daarbij is gebruik gemaakt van een correlatieanalyse waarbij gekeken is naar clubs die dus goed instaat zijn leden te werven en te behouden (gezonde clubs) versus clubs die dat minder goed doen (ongezonde clubs).

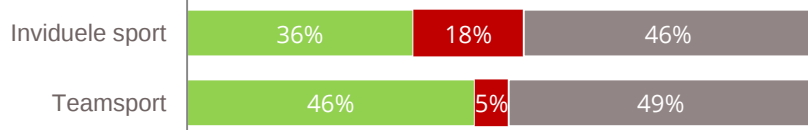
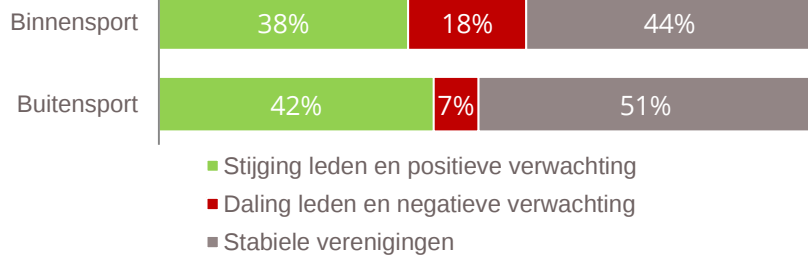
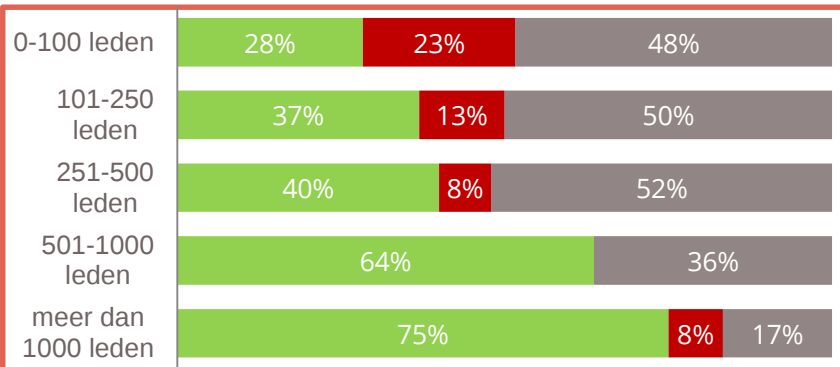
40% VAN DE CLUBS IS GEZOND OP GEBIED VAN LEDEN, 21% OP FINANCIEEL GEBIED. DE FACTOREN DIE AAN EEN GEZONDE CLUB BIJDRAGEN KOMEN OVEREEN.



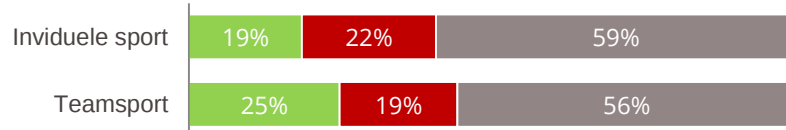
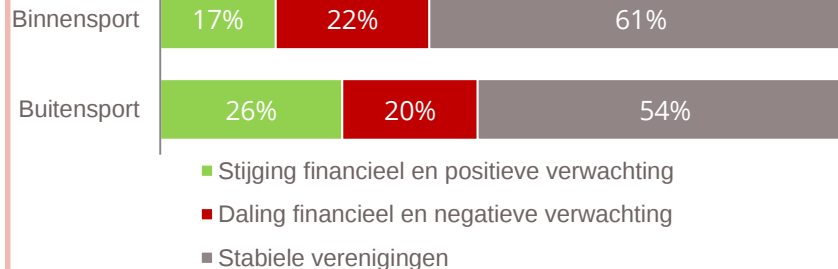
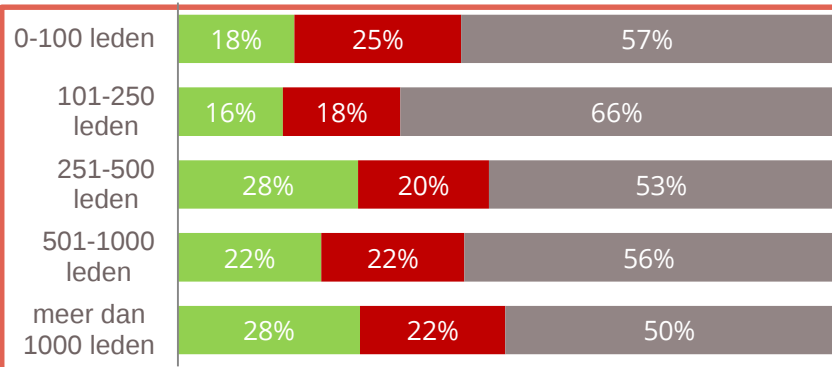
Basis: Op basis van de ontwikkeling in leden en de financiële positie hebben we clubs ingedeeld. Analyses zijn gebaseerd op vergelijking uiterste groepen.

KENMERKEN VAN GEZONDE CLUBS

GEZONDE CLUBS OP GEBIED VAN LEDEN



GEZONDE CLUBS OP GEBIED VAN FINANCIËN



EN WELKE ELEMENTEN DRAGEN DAN BIJ AAN ZO'N GEZONDE CLUB?

ONDERSTAANDE RANKING OP BASIS VAN SAMENHANG LAAT HET BELANG VAN KADER/PERSONEEL EN BELEID ZIEN

GEZONDE CLUB				
	ONTWIKKELING LEDEN IN AFGELOPEN 2 JAAR	VERWACHTE ONTWIKKELING LEDEN IN KOMENDE 2 JAAR	HUDIGE FINANCIËLE SITUATIE	VERWACHTE FINANCIËLE ONTWIKKELING IN KOMENDE 5 JAAR
1	Kader/personeel	Kader/personeel	Kader/personeel	Beleid
2	Beleid	Beleid	Accommodatie	Kader/personeel
3	Aanbod	Aanbod	Beleid	Accommodatie
4	Accommodatie	Sfeer/Identiteit/Cultuur	Samenwerking & Betrokkenheid	Sfeer/Identiteit/Cultuur
5	Sfeer/Identiteit/Cultuur	Accommodatie	Aanbod	Financiën
6	Financiën	Financiën	Financiën	Samenwerking & Betrokkenheid
7	Samenwerking & Betrokkenheid	Samenwerking & Betrokkenheid	Sfeer/Identiteit/Cultuur	Aanbod

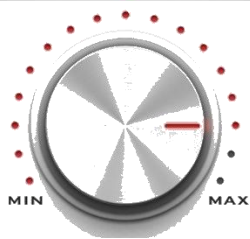
*Per belangrijk aspect voor een gezonde club is de ranking aangegeven van hoe belangrijk deze onderdelen zijn om hier succesvol in te zijn.



HOE KUNNEN CLUBS GEZONDER WORDEN?

De slides die volgen zijn gerelateerd aan de groene groep (de gezonde clubs); dit zijn niet louter adviezen maar aantoonbare factoren van invloed.

1: KADER EN PERSONEEL



In **kader en personeel** brengen gezonde clubs verbeteringen in het technisch kader/personeel om zowel leden te werven/te behouden als niet-leden die wel sporten aan te trekken. Ook al zijn er genoeg vrijwilligers, deze clubs blijven altijd op zoek naar meer. Juist als het niet meteen noodzakelijk is.

Verbetering van het technisch **kader/personeel** (meer trainers/coaches/masseurs etc., gediplomeerd kader/personeel)...

...om leden te werven/te behouden

LEDEN	+21%
FINANCIEEL	+3%

...om niet-leden die wel sporten aan te trekken

LEDEN	+31%
FINANCIEEL	+11%

Gezonde clubs creëren significant meer verbeteringen in technisch kader/personeel. Zowel om leden te werven en te behouden, als om niet-leden die wel sporten aan te trekken.



Vrijwilligers



Clubs die het financieel zwaarder hebben, hebben vaker een tekort aan vrijwilligers. Het is belangrijk om op zoek te blijven gaan naar vrijwilligers, juist als het niet meteen noodzakelijk is.

...op zoek naar vrijwilligers (ook al zijn er genoeg)

LEDEN	+6%
FINANCIEEL	+21%

...tekort aan vrijwilligers

LEDEN	+1%
FINANCIEEL	-28%

Opvallend



Gezonde clubs hebben **meer** behoefte aan opleiding/verbetering van de kwaliteit (technisch kader/personeel).

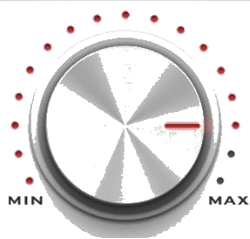


Betekenis grijs vak

Verskil tussen clubs die gezond zijn versus ongezond. Hierbij zijn er twee richtingen: clubs met ledengroei en positieve verwachting qua leden (LEDEN) en clubs met financiële groei en positieve verwachting op financieel gebied (FINANCIEEL)

+ = positief verschil - = negatief verschil

2. BELEID



Het beleid bij gezonde clubs is gericht op een goede samenwerking met alle betrokkenen. Ook is het belangrijk dat er veel draagkracht is voor de missie en visie. Het aantrekken van sponsors kan helpen om financieel een gezondere club te krijgen.

Kenmerken beleid van de vereniging

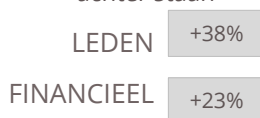
Er bestaat een goede samenwerking tussen bestuur, commissies, vrijwilligers en andere betrokkenen in de vereniging/club/organisatie



Ieder jaar worden alle bestuurders, commissies en vrijwilligers begeleid om de missie en visie van de vereniging/club/organisatie verder uit te voeren



De vereniging/club/organisatie beschikt over een duidelijke missie en visie voor de lange termijn, waar zowel het bestuur als de leden achter staan



De functies, taken en verantwoordelijkheden zijn voor iedereen helder



Gezonde clubs hebben significant vaker een goede samenwerking met alle betrokkenen en beschikken over een missie en visie waar iedereen achter staat.



Begeleiding in het uitvoeren van deze missie en visie zijn cruciaal. Een duidelijke taakbeschrijving binnen het bestuur is daarbij ook belangrijk..

Opvallend



Clubs die in beleid focussen op het *meer* aantrekken van sponsors, dragen hierdoor bij aan een financieel gezonde organisatie.

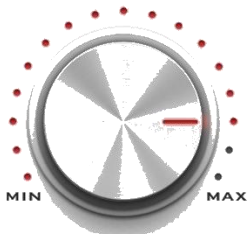


Betekenis grijs vak

Versil tussen clubs die gezond zijn versus ongezond. Hierbij zijn er twee richtingen: clubs met ledengroei en positieve verwachting qua leden (LEDEN) en clubs met financiële groei en positieve verwachting op financieel gebied (FINANCIEEL)

+ = positief verschil - = negatief verschil

3: AANBOD



Investerings in het **aanbod** helpt clubs om gezonder te worden. Hierbij is het belangrijk om te investeren in klimaat verbeterende of sfeer verhogende activiteiten. Een bestuur dat zich vaker laat zien bij (sport) activiteiten kenmerkt de gezonde clubs.

Activiteiten die zijn ondernomen om leden te werven en/of leden te behouden

Sfeer verhogende activiteiten (bijv. feest, jeugdkamp)

LEDEN	+6%
FINANCIEEL	+3%

Klimaat verbeterende activiteiten, zoals aandacht voor sportiviteit en respect, of gedragsregels

LEDEN	+17%
FINANCIEEL	+3%

Extra sportieve activiteiten (bijv. familietoernooien, clinics met bekende sporters)

LEDEN	-12%
FINANCIEEL	-27%

Het bestuur laat zich vaker zien bij (sport)activiteiten

LEDEN	+8%
FINANCIEEL	+8%

In aanbod van activiteiten zien we dat sfeer verhogende activiteiten en klimaat verbeterende activiteiten bijdragen aan een gezonde club. Aanvullend is het goed als het bestuur zich vaker laat zien bij deze activiteiten.



Extra sportieve activiteiten dragen *niet* bij aan een gezondere club.

Opvallend



Ook om niet-leden die wel sporten aan te trekken creëren gezonde clubs sfeer verhogende of klimaat verbeterende activiteiten. Dit draagt bij aan ledenwerving, maar niet aan een betere financiële positie.

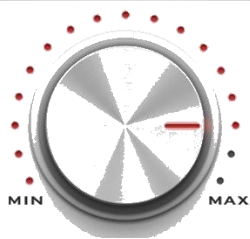


Betekenis grijs vak

Versil tussen clubs die gezond zijn versus ongezond. Hierbij zijn er twee richtingen: clubs met ledengroei en positieve verwachting qua leden (LEDEN) en clubs met financiële groei en positieve verwachting op financieel gebied (FINANCIEEL)

+ = positief verschil - = negatief verschil

4: ACCOMMODATIE



De **accommodatie** speelt vooral een rol in het financieel gezond maken van een club. Gezonde clubs zetten de accommodatie meer in om leden te werven/te behouden. Accommodatie vraagt om continue aandacht en verbetering. Duurzaamheid is in deze van groot belang voor een gezonde club.

Verbetering van de sportfaciliteiten (materiaal, **accommodatie**)...

...om leden te werven/te behouden

...om niet-leden die wel sporten aan te trekken

LEDEN	+22%
FINANCIEEL	+25%

LEDEN	+13%
FINANCIEEL	+18%



Accommodatie wordt vooral ingezet om leden te werven/behouden en iets minder om niet-leden die wel sporten aan te trekken. Wederom zijn de verschillen tussen succesvolle clubs en minder succesvolle clubs groot.

Belang van duurzaamheid

Succesvolle clubs zijn significant vaker bezig met duurzaamheid en vaker op de hoogte van het vervallen van de ecotaks regeling vanaf januari 2016. Dit impliceert dat deze clubs investeren in lange termijn en kansen benutten.

...bezig met duurzaamheid

...op de hoogte van vervallen van de ecotaks regeling vanaf 1 januari 2016

LEDEN	+32%
FINANCIEEL	+20%

LEDEN	+27%
FINANCIEEL	+8%



Opvallend

➡ De clubs die gezond zijn komen vaker ruimte **te kort** in hun accommodatie.

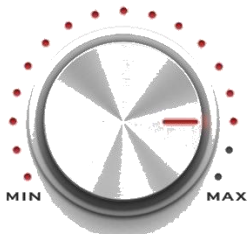


Betekenis grijs vak

Verskil tussen clubs die gezond zijn versus ongezond. Hierbij zijn er twee richtingen: clubs met ledengroei en positieve verwachting qua leden (LEDEN) en clubs met financiële groei en positieve verwachting op financieel gebied (FINANCIEEL)

+ = positief verschil - = negatief verschil

5: FINANCIËN



Om een financieel gezondere club te worden is het volgende van belang: de club moet voldoende ruimte hebben voor onverwachte uitgaven, een sluitende begroting hebben en eenvoudig nieuwe financiële middelen kunnen vinden.

De vereniging kenmerkt zich door...

De vereniging/club/organisatie heeft (zonder reserveringen aan te spreken) altijd ruimte binnen haar begroting voor onverwachte uitgaven (tegenvallers of leuke extraatjes)

LEDEN +23%
FINANCIEEL +54%

De vereniging/club/organisatie heeft jaarlijks een sluitende begroting

LEDEN +15%
FINANCIEEL +36%

De vereniging/club/organisatie weet eenvoudig nieuwe financiële middelen te vinden

LEDEN +10%
FINANCIEEL +19%



Gezonde clubs die het op financieel gebied goed doen, hebben meer reserveringen voor onverwachte uitgaven, maar ook clubs die het goed doen op leden gebied hebben dit goed op orde. Een sluitende begroting en het vinden van nieuwe financiële middelen zijn tevens acties die op orde zijn bij de gezonde clubs.

Inkomsten enigszins tot sterk toegenomen

Inkomsten uit contributies van leden

LEDEN +12%
FINANCIEEL +55%

Horeca-bestedingen

LEDEN +15%
FINANCIEEL +13%

Sponsoring en reclame (excl. gemeente)

LEDEN +11%
FINANCIEEL +9%

Opvallend



'De laatste jaren ondervindt de vereniging/club/organisatie steeds meer problemen met het innen van contributies'

LEDEN -16%
FINANCIEEL -10%



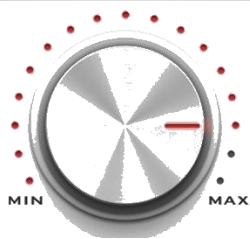
Negatieve delta's, in dit geval positief: clubs ervaren hier minder problemen mee!

Betekenis grijs vak

Versil tussen clubs die gezond zijn versus ongezond. Hierbij zijn er twee richtingen: clubs met ledengroei en positieve verwachting qua leden (LEDEN) en clubs met financiële groei en positieve verwachting op financieel gebied (FINANCIEEL)

+ = positief verschil - = negatief verschil

6: SAMENWERKING EN BETROKKENHEID



Samenwerking is belangrijk, net als betrokken zijn bij de wensen en behoeften van de buurt en maatschappelijke **betrokkenheid**. Ook uit het element 'sfeer en identiteit' blijkt het belang van betrokkenheid bij de club intern. Samenwerking is key.

Doet uw vereniging/club/organisatie onderzoek naar de wensen en behoeften van...

...de buurt

LEDEN	+8%
FINANCIEEL	+2%

...maatschappelijke betrokkenheid

LEDEN	+23%
FINANCIEEL	+6%

Gezondere clubs doen meer onderzoek naar wensen en behoeften dan minder gezondere clubs.



Opvallend



Het maakt niet uit of een club betrokkenen (ouders, sponsors, toeschouwer/bezoekers) stimuleert tot sporten of niet.



Samenwerking leid tot betere resultaten: clubs die succesvol zijn hebben het afgelopen jaar vaker samengewerkt met andere (een) sportaanbieder(s).

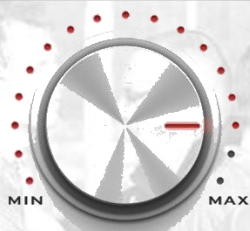


Betekenis grijs vak

Verskil tussen clubs die gezond zijn versus ongezond. Hierbij zijn er twee richtingen: clubs met ledengroei en positieve verwachting qua leden (LEDEN) en clubs met financiële groei en positieve verwachting op financieel gebied (FINANCIEEL)

+ = positief verschil - = negatief verschil

7: SFEER EN IDENTITEIT



De **sfeer en identiteit** bij de Nederlandse clubs is goed: men ervaart geen ongewenst gedrag en volgens de bestuurders is er een gezond sportklimaat. Leden van gezonde clubs voelen zich sterker betrokken bij de club. Ook is de sfeer binnen deze clubs zoals het graag gezien wordt.

Aspecten die passen bij de **cultuur** van de club...

Leden voelen zich sterk betrokken bij de club/organisatie

LEDEN	+19%
FINANCIEEL	+25%

Leden voelen zich welkom bij de club/organisatie

LEDEN	+12%
FINANCIEEL	+16%

De sfeer binnen onze club/organisatie is zoals wij het graag zien

LEDEN	+10%
FINANCIEEL	+21%

Onze club/organisatie is zeer open/toegankelijk voor niet-leden

LEDEN	+11%
FINANCIEEL	+19%

KEY TAKE AWAY

Bestuurders zijn van mening dat leden van gezonde clubs zich sterk betrokken voelen bij een club en de sfeer is bij deze clubs beduidend meer zoals gewenst dan bij minder gezonde clubs. Bestuurders vinden het belangrijk dat niet alleen leden zich welkom voelen bij een club, maar ook de niet-leden. Daarom moet dit ook standaard onderdeel zijn van het beleid van een goede club.

Opvallend



Ongewenst gedrag van leden en/of kader/personeel vormt voor nagenoeg geen enkele club een probleem.

Zowel gezonde als minder gezonde clubs zijn van mening dat ze een gezond sportklimaat hebben.



Betekenis grijs vak

Versil tussen clubs die gezond zijn versus ongezond. Hierbij zijn er twee richtingen: clubs met ledengroei en positieve verwachting qua leden (LEDEN) en clubs met financiële groei en positieve verwachting op financieel gebied (FINANCIEEL)

+ = positief verschil - = negatief verschil

‘OPEN CLUB’

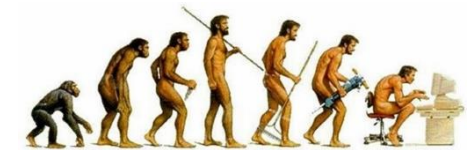
Wanneer voldoen clubs aan de ‘open club’ elementen?



EVALUATIE VAN DE CLUB: BASIS VAN EEN CLUB → OPEN CLUB

Naast inzichten in het kloppend hart, de basis van een club, zijn er ook inzichten vergaard in de openheid van een club. Een open club bestaat uit een open cultuur, ondernemerszin, samenwerking en vraaggerichtheid. De Open Club index kan gezien worden als een extensie van het kloppend hart.

De Open Club Index volgt op de volgende slides.



ELEMENTEN VAN DE OPEN CLUB INDEX

Elke club krijgt scores op onderstaande vragen*, hoe meer punten ze halen, hoe meer ze een open club zijn.

OPEN CULTUUR

- Groei ambitie naar sportende niet leden
- Introduceren van nieuwe sport/spel activiteiten voor diverse groepen
- Extra sportieve of niet sportieve activiteiten om leden te werven of te behouden.
- Speciale activiteiten om sportende niet-leden aan te trekken
- Onze club/organisatie is zeer open/toegankelijk voor niet-leden

ONDERNEMERSZIN

- Vereniging stimuleert betrokkenen tot sporten
- Vereniging is betrokken bij duurzame activiteiten
- Worden er andere activiteiten georganiseerd in de kantine?
- Heeft de vereniging de afgelopen vier jaar activiteiten gepland m.b.t. de volgende onderwerpen:
Activiteitsaanbod
Ontwikkelen (nieuw) sportaanbod
Kwaliteit (verbeteren) sportaanbod
Opzetten van aanvullende diensten, zoals kinderopvang tijdens trainingen/ wedstrijden, naschoolse opvang, huiswerkbegeleiding, etc.

SAMENWERKING

- Club bezig met sportbonden en/of nauwbetrokkenen en niet-leden
- Club maakt gebruik van aanbod/activiteiten die door een andere club zijn georganiseerd.
- Werkt samen met 1 of meer andere sectoren (bedrijven) en gemeente(n).
- Werkt samen vooral om de basis te versterken (nieuwe leden, inkomsten, pr activiteiten) of werkt juist samen echt vanuit cultuur of meer waardering krijgen: verhoging kwaliteit, maatschappelijke taak, aanvulling sport aanbod)

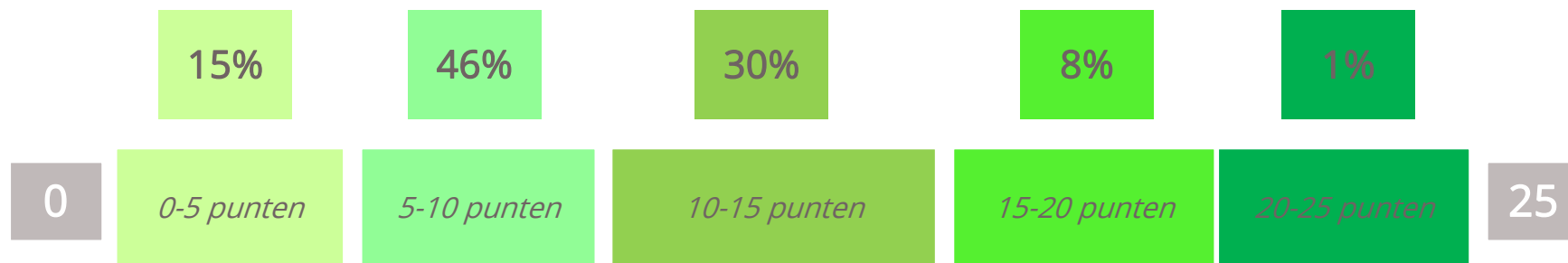
VRAAGGERICHTHEID

- Het bestuur peilt elk jaar onder leden wat er leeft
- Vereniging weet wat er leeft in de buurt (doet onderzoek naar wensen en behoeften)
- Wordt er systematisch nagegaan wat de belangrijkste redenen zijn dat leden bij uw club/organisatie hun lidmaatschap beëindigen?

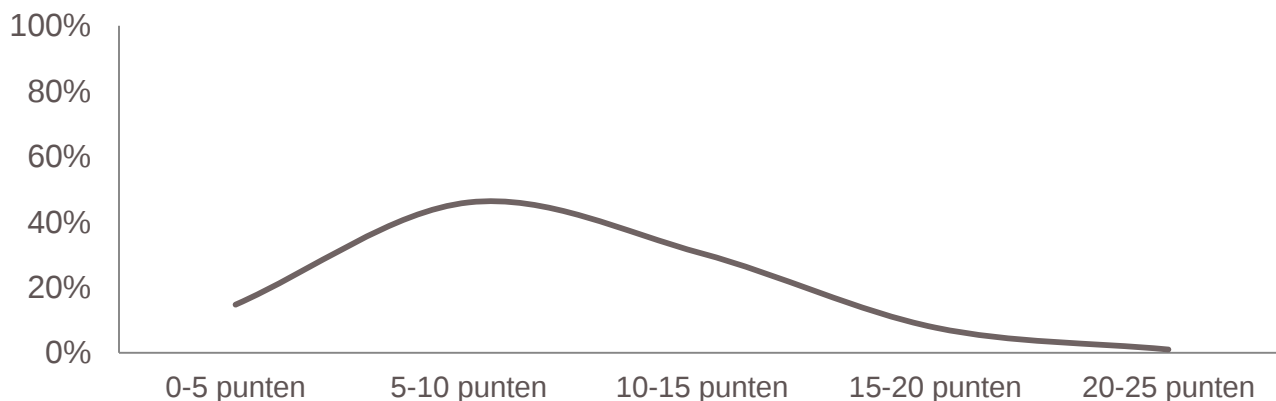
*dit is overkoepelend weergegeven, de exacte vraagstelling is anders.

OPEN CLUB INDEX

De open club index loopt van 0 tot 25. De clubs hierop indelende zien we dat het merendeel van de clubs nog niet helemaal aan de rechterkant van de schaal zit. Dit wil niet zeggen dat het merendeel het niet goed doet, maar wel dat ze een meer opener club kunnen worden nog.



Op de volgende pagina's hebben we clubs ingedeeld in verschillende groepen, zodat er enkele analyses gedaan kunnen worden die de mate van openheid relateren aan andere aspecten.



DE OPEN CLUB INDEX CORRELEERT MET DE KLOPPEND HART SCORE: OPEN CLUB IS EEN EXTENSIE OP DE BASIS.

Dit betekent dat hoe meer de basis op orde is bij een club, hoe opener een club is. Hoe sterker de basis, hoe groter de kans dat deze aanbieder ook open is.

	0-5 punten	5-10 punten	10-15 punten	15-20 punten	20-25 punten
Niet/nauwelijks basis op orde van het kloppend hart	57%	17%	4%		
De basis van het kloppend hart deels op orde	43%	80%	76%	36%	
Vergaande basis kloppend hart op orde		3%	20%	64%	100%



OPEN CLUB INDEX

Kijkend naar de belangrijkste elementen om een gezonde club te vormen, wordt direct duidelijk dat de Open Club Index samenhangt met leden, maar niet met financiën. Een open club is dan ook beter in staat leden te trekken en te behouden.



WEL EEN RELATIE TUSSEN OPEN CLUB INDEX EN LEDEN

Hoe hoger een vereniging scoort op de Open Club Index, hoe gezonder deze club is op gebied van aantal leden en toekomst verwachting.



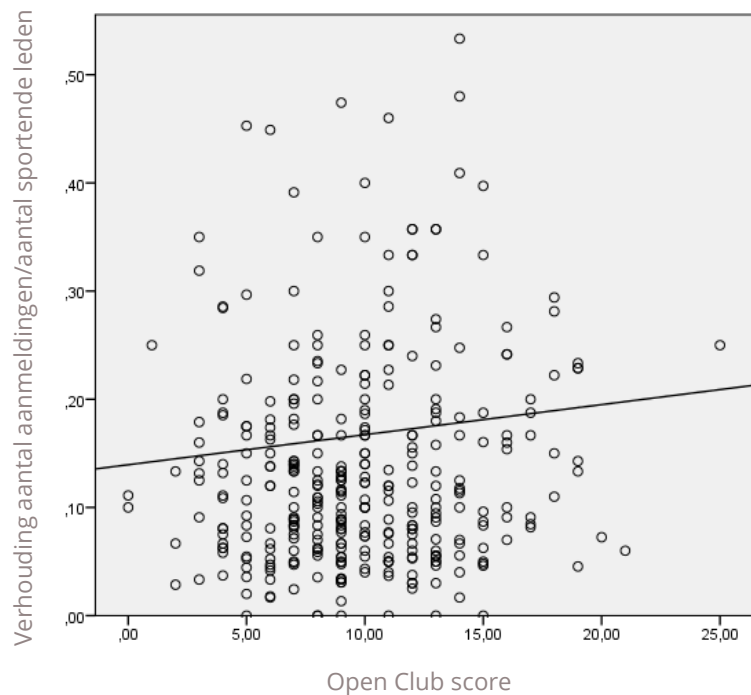
MAAR GEEN RELATIE TUSSEN OPEN CLUB INDEX EN FINANCIËN

Kijkend naar samenhang tussen de open club score en de financiële situatie en verwachting, zien we geen relatie. Het maakt voor de financiële positie van een vereniging dus niet uit hoe hoog of laag de Open Club Index is.

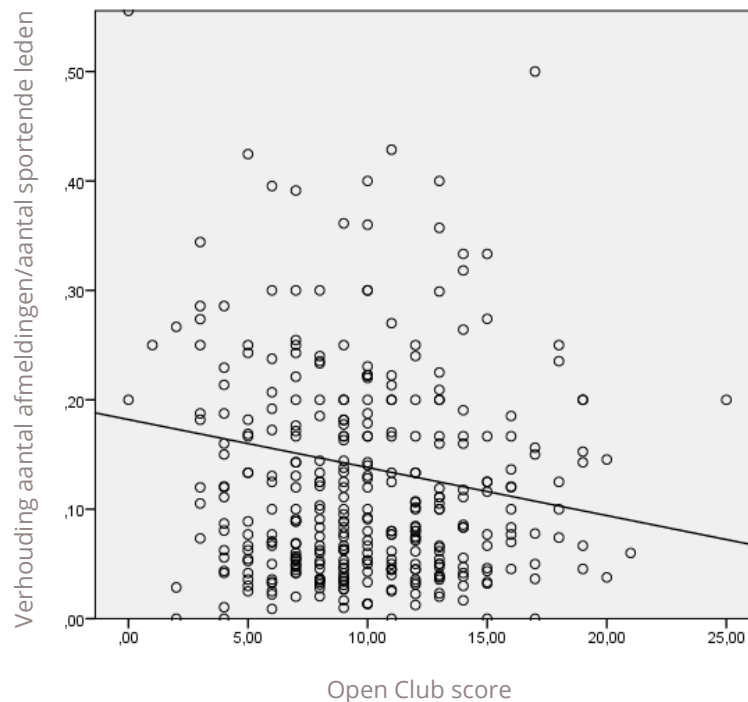
OPEN CLUB PRINCIPE ZORGT VOOR *MEER* LEDEN

Hoe meer punten een club op de index heeft, hoe opener de club dus, hoe meer nieuwe leden er komen. Ook relateert de open club index aan afmeldingen: hoe meer naar rechts op de open club schaal, hoe minder afmeldingen er zijn.

ALS EEN VERENIGING OPENER IS OP DE OPEN CLUB INDEX, KAN DEZE 7% MEER AANMELDINGEN CREEEREN.



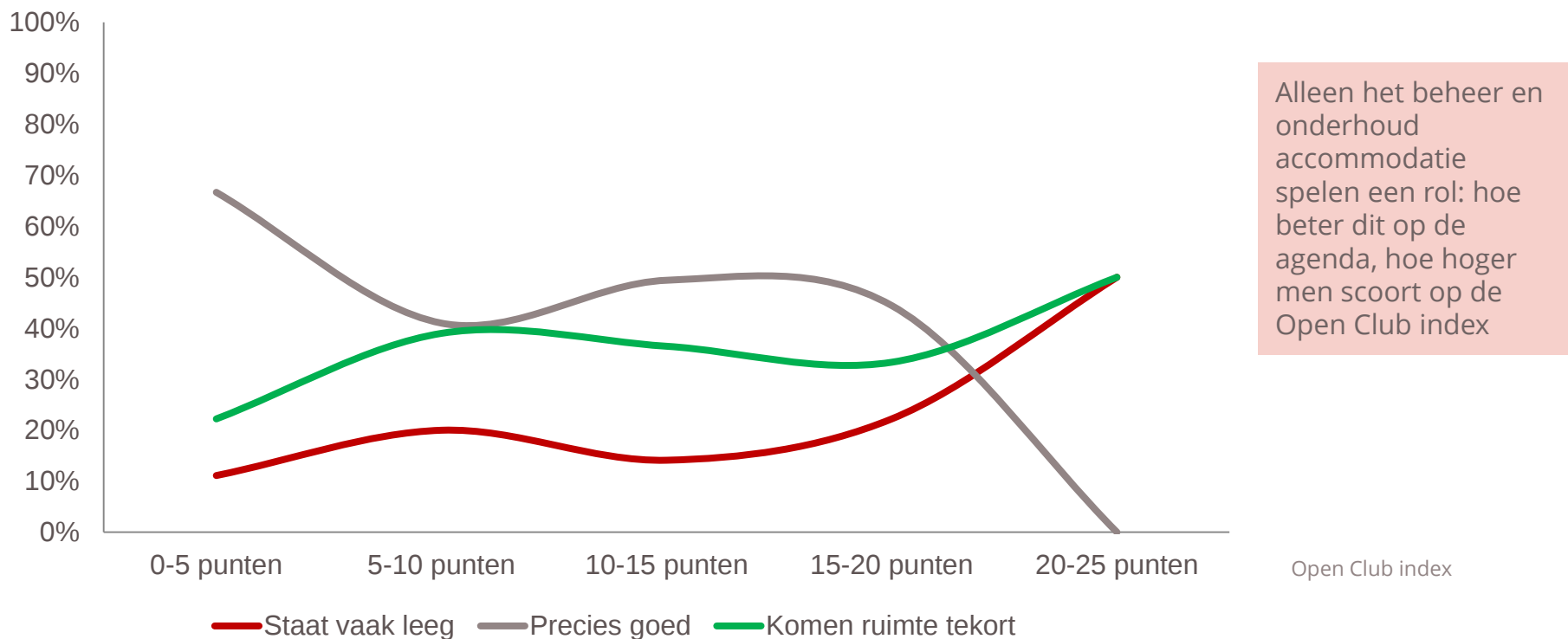
CLUBS DIE MEER AAN DE LINKERKANT VAN DE INDEX ZITTEN, HEBBEN 12% *MEER* AFMELDINGEN DAN CLUBS AAN DE RECHTERKANT ZITTEN.



EEN OPEN CLUB ZORGT NIET VOOR EEN BETERE BEZETTING

Een juiste bezetting van de accommodatie hangt niet samen met de score op de open club index. Dit komt doordat accommodaties erg afhankelijk zijn van de sport die beoefend wordt. Voor zwemmen zien we bijvoorbeeld dat de accommodatie nooit in eigen beheer is, omdat dit niet te betalen is.

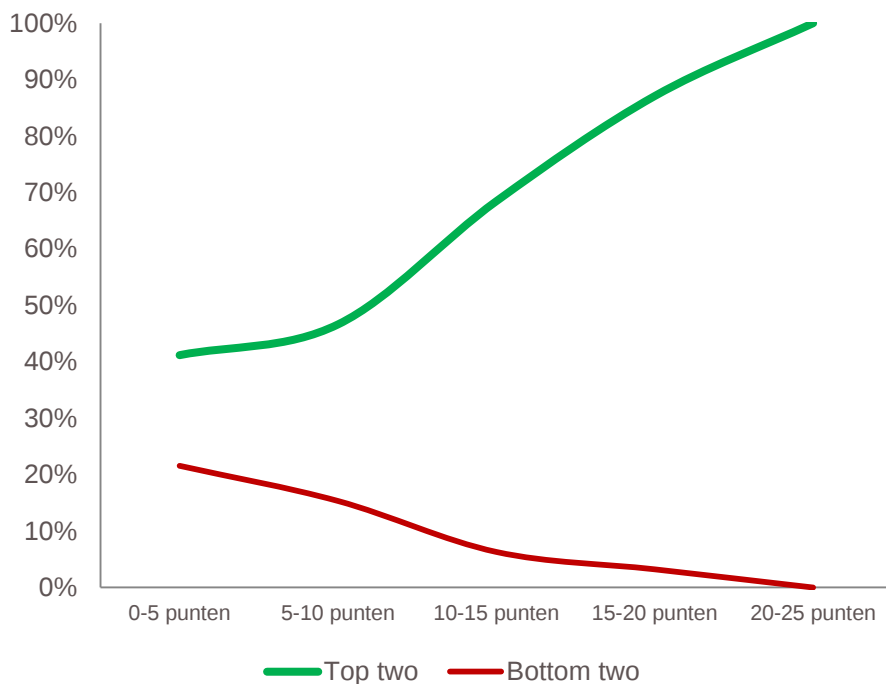
JE ZIET DAT WANNEER CLUBS HOOG SCOREN OP DE OPEN CLUB INDEX, ZE ZOWEL OVER ACCOMMODATIES BESCHIKKEN DIE VAAK LEEG STAAN ALS RUIMTE TE KORT HEBBEN. DE SAMENHANG IS HIERIN NIET AANWEZIG.



OPEN CLUBS HEBBEN VAAK EEN MISSIE EN VISIE DIE DOOR IEDEREEN GEDEELD EN UITGEDRAGEN WORDT

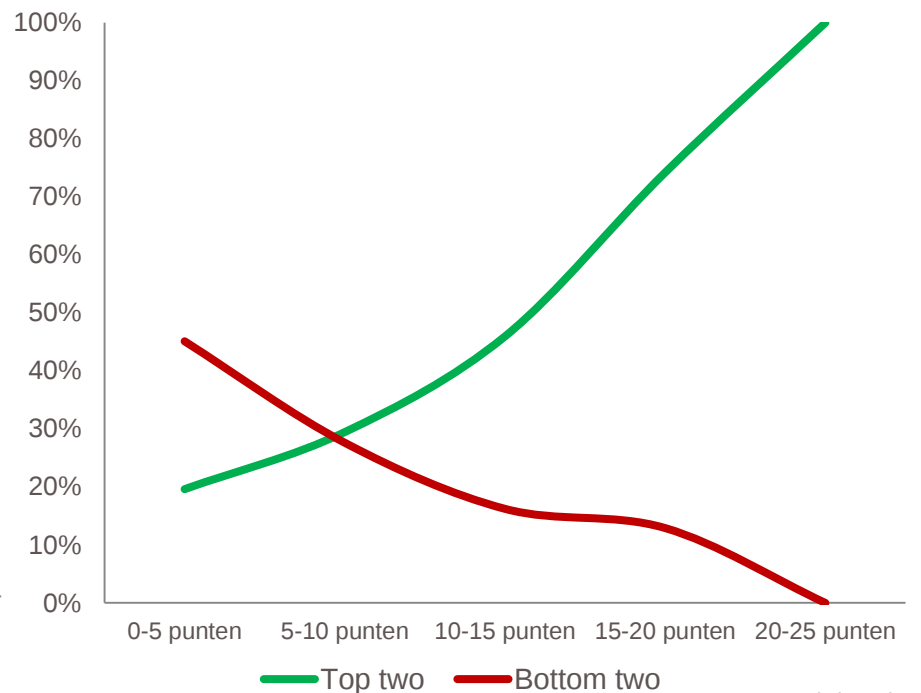
Duidelijke visie en missie op lange termijn waar iedereen achter staat en dit jaarlijks peilen zijn kenmerken van een club die hoog scoort op de open club index.

DE VERENIGING/CLUB/ORGANISATIE BESCHIKT OVER EEN DUIDELIJKE MISSIE EN VISIE VOOR DE LANGE TERMIJN, WAAR ZOWEL HET BESTUUR ALS DE LEDEN ACHTER STAAN



Top two= (helemaal) mee eens. Bottom two = (helemaal) niet mee eens.

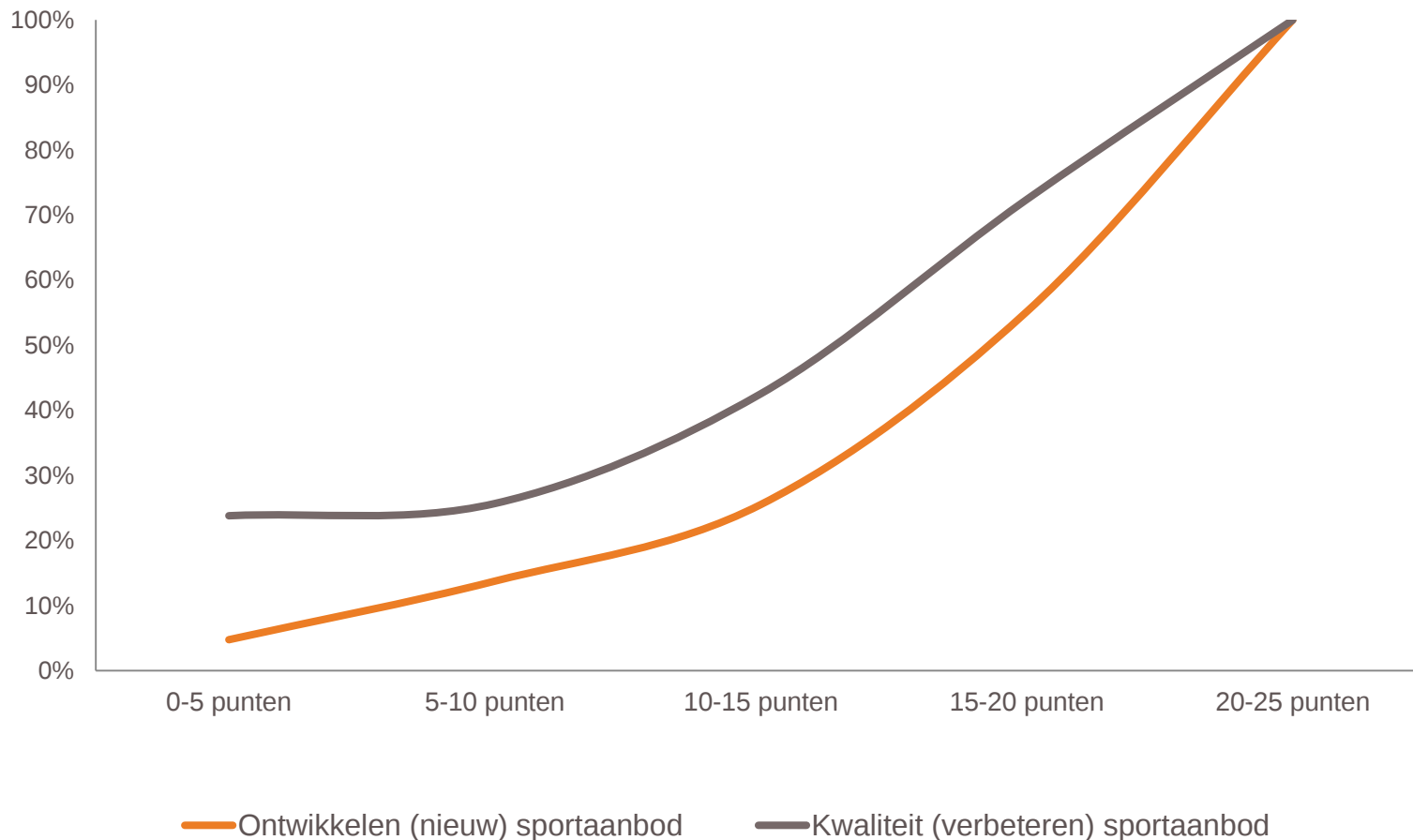
IEDER JAAR WORDEN ALLE BESTUURDERS, COMMISSIES EN VRIJWILLIGERS BEGELEID OM DE MISSIE EN VISIE VAN DE VERENIGING/CLUB/ORGANISATIE VERDER UIT TE VOEREN



Open Club index

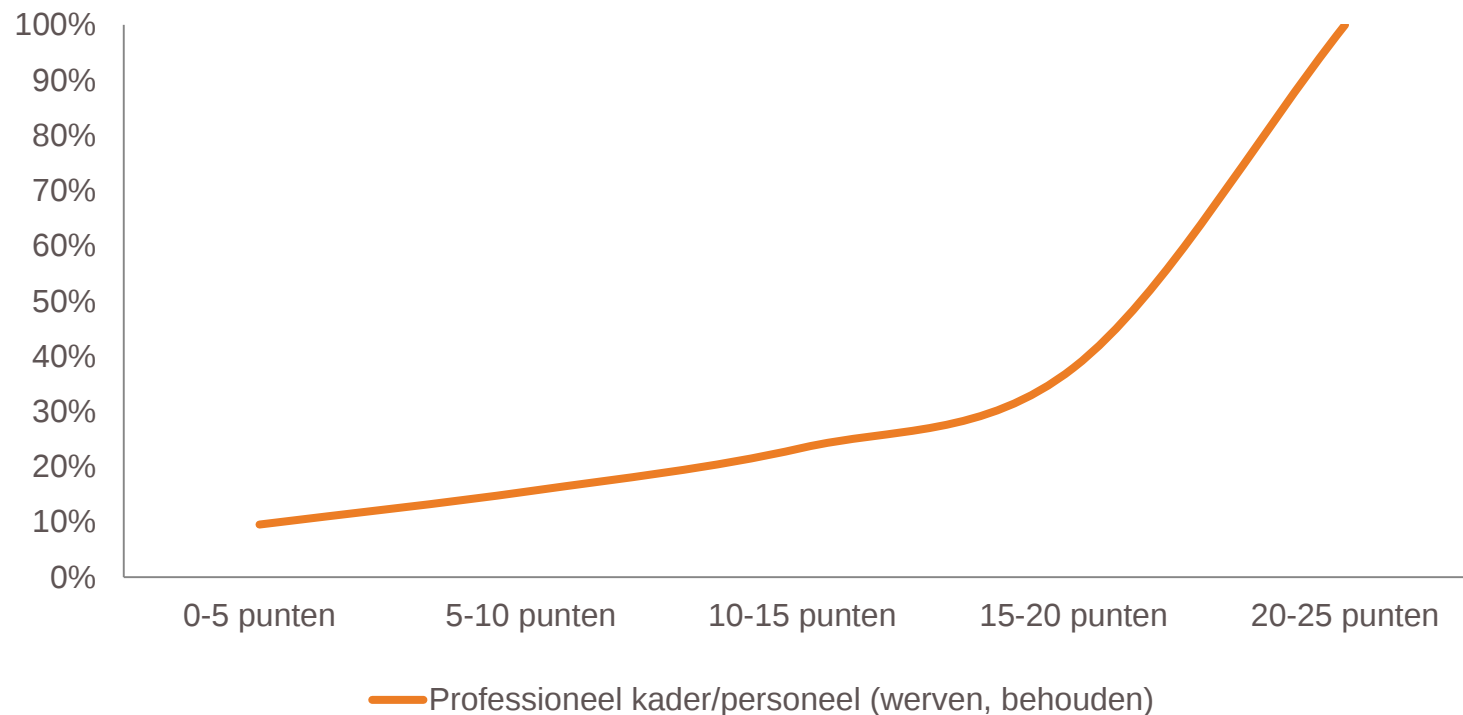
SPORTAANBOD BLIJVEN ONTWIKKELEN, EVENALS DE KWALITEIT, HIERVAN KENMERKT EEN OPEN CLUB.

Clubs die hoog scoren op de open club index besteden tijd aan en investeren in de ontwikkeling van (nieuw) sportaanbod en verbetering van de kwaliteit.



DOELSTELLINGEN OP PAPIER ZETTEN OP GEBIED VAN PROFESSIONEEL KADER/PERSONEEL (WERVEN, BEHOUDEN) IS KENMERKEND VOOR EEN OPEN CLUB.

PROFESSIONEEL KADER/PERSONEEL (WERVEN, BEHOUDEN)

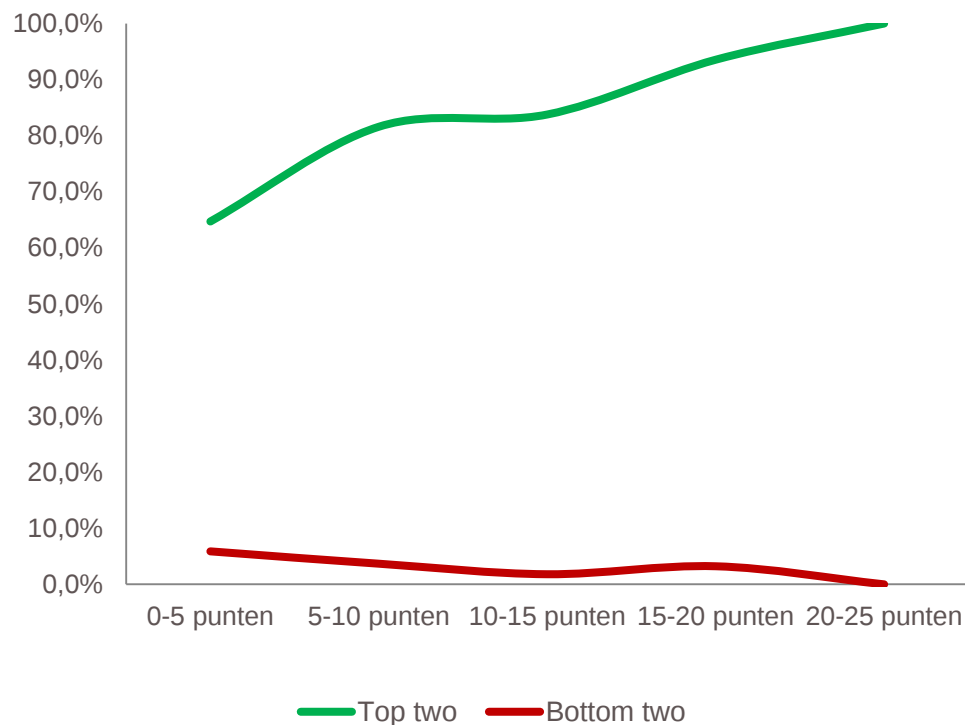


Open Club index

SAMENWERKING IS BELANGRIJK VOOR EEN HOGE OPEN CLUB INDEX.

Clubs die hoog scoren op de Open Club Index zijn vaker op zoek naar vrijwilligers ondanks dat ze er genoeg hebben. Clubs die lager scoren, hebben vaker niet genoeg vrijwilligers.

ER BESTAAT EEN GOEDE SAMENWERKING TUSSEN BESTUUR, COMMISSIES, VRIJWILLIGERS EN ANDERE BETROKKENEN IN DE CLUB



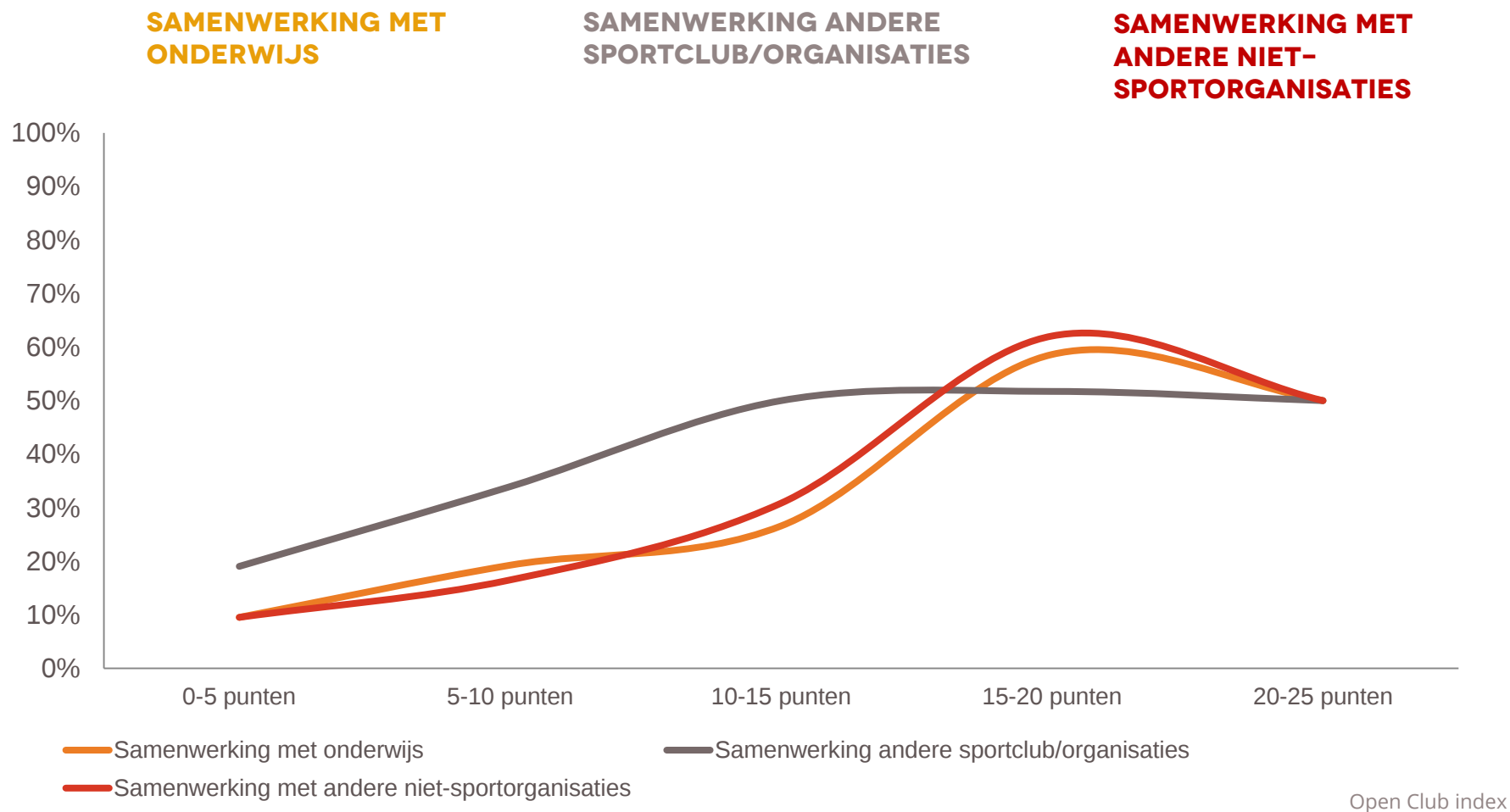
Top two= (helemaal) mee eens. Bottom two = (helemaal) niet mee eens.

HEEFT DE CLUB GENOEG VRIJWILLIGERS?

	0-5	5-10	10-15	15-20	20-25
Ja, we zijn niet op zoek naar vrijwilligers	19%	9%	9%	9%	
Ja, maar we zijn ook nog op zoek naar vrijwilligers	47%	65%	70%	67%	100%
Nee	31%	24%	18%	21%	
Niet van toepassing	3%	2%	3%	3%	

Open Club index

SAMENWERKING MET DIVERSE PARTIJEN IS EEN KENMERK VAN EEN CLUB DIE HOGER SCOORT OP DE OPEN CLUB INDEX.



BIJLAGE

Deze appendix bevat alle achterliggende informatie van voorgaande onderdelen in tabellen en grafieken.

ACHTERGROND – STEEKPROEF

STEEKPROEFGROOTTE:



TOTAAL (N=428)

METING:



De sportaanbiedersmonitor is een continu onderzoek en loopt door t/m december 2015. De steekproef in deze rapportage is gebaseerd op response t/m juli 2015. Een weging is daarmee niet toegepast.

STEEKPROEFCRITERIA:



- Alle respondenten vervullen een bestuursfunctie.

VELDWERK:



Vanaf januari 2015.

Significante verschillen: ■ =daling ■ =stijging



BESTUURDERS VERTELLEN OVER HUN UITDAGINGEN

Once upon a time...

SPORTIEVE DOELSTELLINGEN STAAN CENTRAAL

“Wij wensen het voetbal op een hoger plan te brengen, daartoe hebben we een technische commissie gevormd met een betaalde kracht aan het hoofd. We trekken diverse gediplomeerde jeugdtrainers aan. Dit is in goede banen leiden kost enige moeite omdat we sinds mensenheugenis niet meer van alleen 'eigen' mensen gebruik maken, maar juist met kennis van buiten het dorp. Voldoende vrijwilligers vinden blijft een probleem. diverse mensen motiveren hun kennis en kunde ook voor de club in te gaan zetten. door verhoging van kennisniveau (ervaring en opleiding) beter gaan besturen.”

“We willen graag hoger op. **We willen top korfbal gaan spelen.** Top korfbal begint bij een goede organisatie. Jonge spelers en trainers goed opleiden. Leren plezier te beleven aan sport.”

“Uitdaging: met het eerste heren honkbalteam en het eerste **dames softbalteam promoveren naar de hoofdklasse.** de overige teams een goed en op hun juiste niveaus een competitie aanbieden in een goede veilige omgeving voor iedereen.”

“Dit jaar het kampioenschap eerste divisie gehaald, **het doel voor het komend seizoen is handhaven in de eredivisie.** Voldoende aanwas en doorstroming van eigen jeugd om zo verzekerd te zijn van voldoende doorstroming naar de senioren top .”

MAAR VERENIGINGEN STAAN VOOR MEER DAN ALLEEN SPORTEN

“De uitdagingen voor het komende seizoen : - Iedereen binnen de club er van overtuigen dat goede communicatie van levensbelang is voor de club. - Voldoende kader - **Sfeer behouden in de club** - Verhogen techniek bij jongste jeugd. De uitdaging van het afgelopen seizoen was om na een roerig slot van 2013/2014 met nieuw kader de organisatie weer op de rails te krijgen en dat is grotendeels gelukt, met behulp van de inzet van alleen welwillende vrijwilligers uit de club.”

“Dat we een gezonde en financieel onafhankelijke vereniging willen blijven en dat we ondanks de bezuinigingen van de gemeente we wel als **sportvereniging voor het dorp kunnen blijven bestaan**”

“Wij proberen ouders meer te betrekken bij onze vereniging in de hoop daardoor de **leden meer te enthousiasmeren voor activiteiten**. We hebben al 2 keer een kamp moeten afzeggen ivm. te weinig deelnemers en ook op onze verenigingsdag komen naar onze mening te weinig deelnemers. Door **open lessen met extra uitleg voor de ouders** hopen we de betrokkenheid van onze leden te vergroten. Het is zeer frustrerend als je van alles organiseert en er dan maar weinig mensen op af komen.”

ACCOMMODATIES STAAN ONDER DRUK DOOR GROEI OF VEROUDERING

“Vanaf de oprichting lid van de vereniging heb ik alle stadia van de vereniging mee gemaakt. Tot grote bloei 320 leden, en afgezaakt tot 55 leden na afbranden twee sport accommodaties. De belangrijkste uitdaging is om zo snel mogelijk vervangers te vinden als bestuur- commissie of vrijwilligers opstappen. Dit lukt de afgelopen jaren prima. De training wordt momenteel volledig door vrijwilligers gedaan. Een groot goed, maar de toekomst voorzie ik toch dat we weer naar 1 betaalde trainer, vooral voor de jeugd moeten. Er een vinden die binnen de vereniging past en geen kapitalen kost is de komende uitdaging.”

“Onze grootste uitdaging is nieuwbouw van onze verouderde accommodatie. Met 500 leden zijn we de grootste vereniging van het dorp met +- 4000 inwoners, houdt in dat 12,5 % lid is van de club en zodoende een grote en belangrijke sociale functie heeft in ons dorp en we groeien nog steeds doordat de omliggende plaatsen een ledenstop hanteert. De gemeente heeft te kennen gegeven daarin **GEEN bijdrage aan te doen**. Naast de belangrijkste uitdaging is het tegelijkertijd ook de grootste frustratie.”

“Zorgen dat de begroting rond komt en er gereserveerd kan gaan worden voor onvoorziene zaken. Zodat er ook een reserve opgebouwd kan gaan worden voor de toekomst. Mede aangezien **de kosten van de nieuw te bouwen kantine nog niet volledig bekend zijn**. Daarnaast proberen naast de vereniging draaiend te houden ook aandacht te besteden aan ontwikkelingen binnen de vereniging zoals beleid uitstippelen, meer vrijwilligers werven, de organisatie meer structureren neerzetten enz.”

EN HET GEBREK AAN MIDDELEN LEIDT TOT ZORG EN SOMS OOK FRUSTRATIE

“Uitdaging was afgelopen periode ledenwerving (nieuwe duurdere zaal dus noodzaak om meer leden te werven). Daarnaast waren de verbetering van de sfeer (er waren wat onenigheden) en het financieel gezond houden van vereniging een uitdaging. Voor wat betreft **de topsport waren de teruglopende sponsorgelden een probleem**. Voor de komende periode geldt het zelfde, met uitzondering van de sfeer binnen de club (die is nu prima). De sportieve prestaties waren altijd prima en we willen dat ook proberen te bewerkstelligen de komende jaren door onze Jeugdopleiding te blijven ondersteunen.”

“Onze vereniging kampt net als iedere vereniging met een vrijwilligersuitdaging. Hoe zorgen we ervoor dat er voldoende kader aan het bad staat? En wat gaan we doen aan opleiding en coaching? Uiteraard is EHBO daarbij een belangrijk onderwerp. Daarnaast willen we een beter sponsorbeleid, zodat we naast contributie ook **meer sponsorgeld gaan binnenhalen**. Goed voor de 'extraatjes' binnen de club!”

AANDACHTSGEBIEDEN VOOR IEDERE BOND: HOE DOEN DE NEDERLANDSE SPORTAANBIEDERS HET OP DEZE ASPECTEN?

BELEID

AANBOD

KADER/
PERSONEEL

ACCOMMO-
DATIE

SFEER/
IDENTITEIT/
CULTUUR

FINANCIËN

LEDEN/ NAUW
BETROKKENEN

BUURT
BEWONERS

SAMEN-
WERKING

ADVIES &
ONDER-
STEUNING



BELEID

BELEID – FUNCTIONEREN VAN CLUBBESTUUR

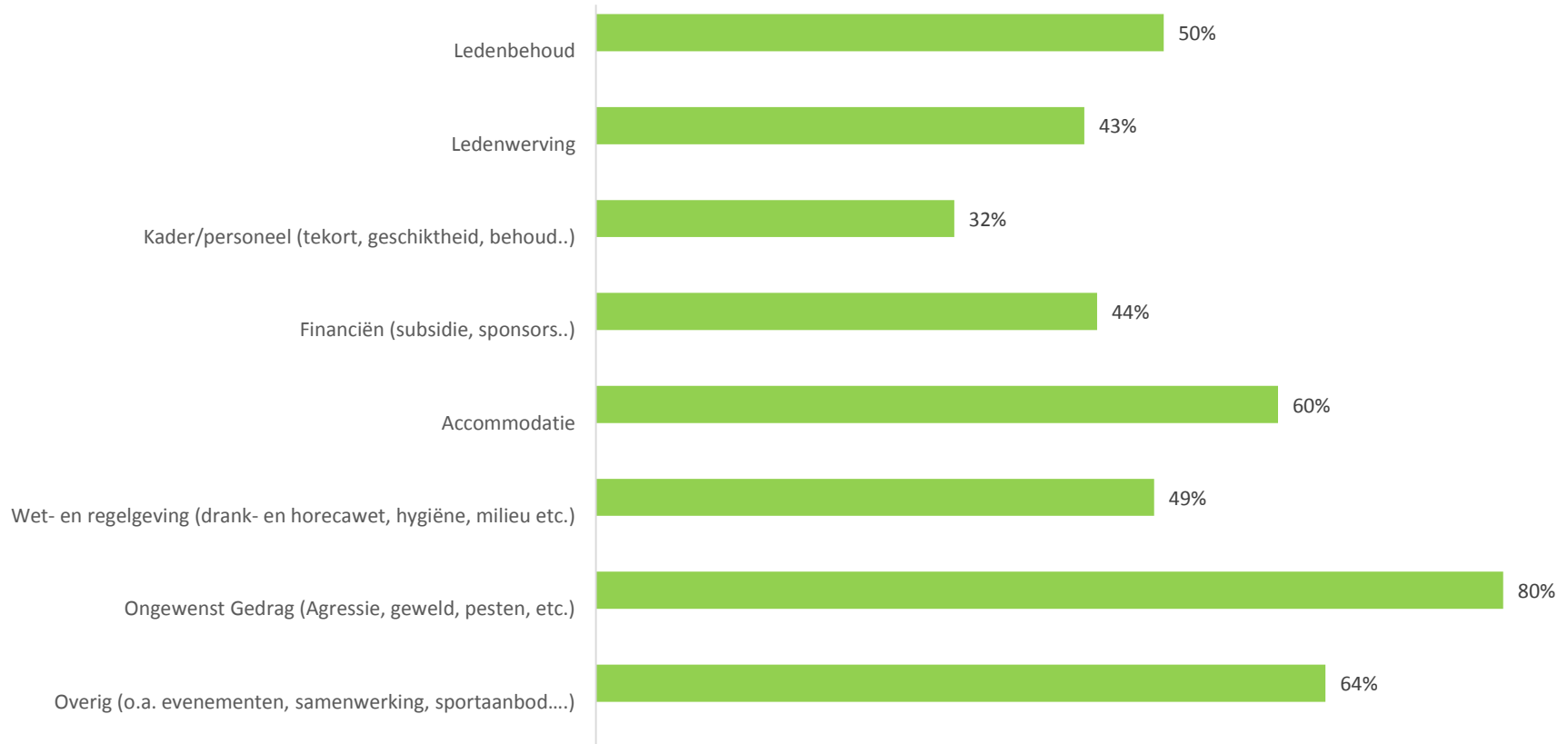
Iets meer dan de helft van de clubs/verenigingen beschikken over een duidelijke missie en visie. Driekwart geeft aan dat de functies, taken en verantwoordelijkheden helder zijn.



Q: Kunt u aangeven in hoeverre u het eens of juist oneens bent met de volgende stellingen? (%=helemaal mee eens, mee eens)

BELEID – PERSPECTIEF OP DE TOEKOMST

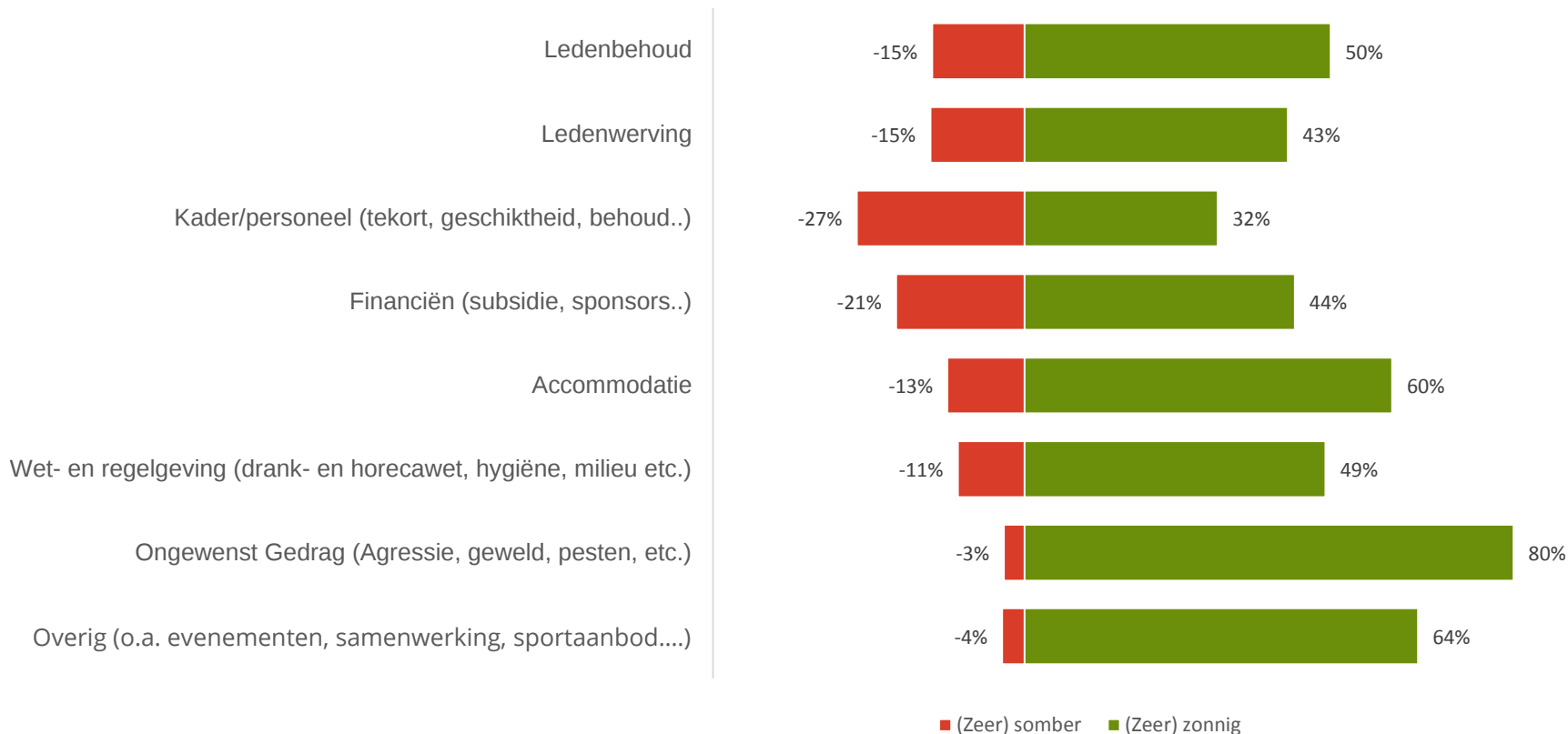
Bestuursleden maken zich het minste zorgen over het ongewenste gedrag van hun leden. Slechts één derde geeft aan zich geen zorgen te maken over kader/personeel.



Q: Hoe ziet u de toekomst van de club/organisatie eruit als het gaat om ledenbehoud, ledenwerving, accommodatie, etc. (% = (zeer) zonnig)

BELEID – PERSPECTIEF OP DE TOEKOMST

Bestuursleden zijn overwegend positief (zonnig) over de toekomst. Wel maken ze zich zorgen over het vinden/behouden van kader/personeel, en de financiële positie.



Q: Hoe ziet u de toekomst van de club/organisatie eruit als het gaat om ledenbehoud, ledenwerving, accommodatie, etc.

BELEID – VOORNAAMSTE KNELPUNTEN

Als voornaamste beleidsknelpunt wordt overduidelijk het gebrek aan vrijwilligers aangemerkt. Dit zien we ook terug als het gaat om leden.



Q: Kunt u aangeven wat op dit moment voor uw club/organisatie de belangrijkste knelpunt(en)/ punt(en) van zorg zijn?

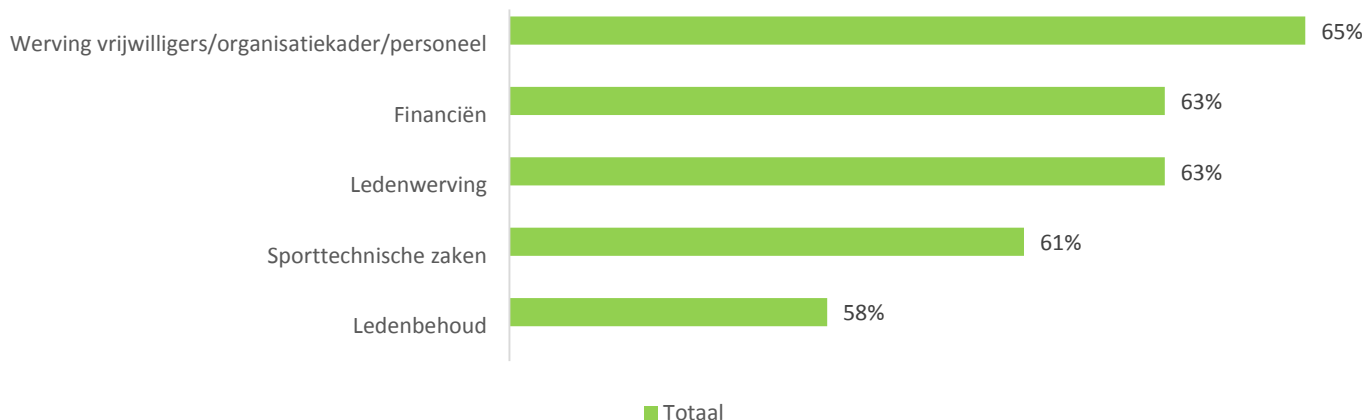
BELEID – PLANNEN IN DE AFGELOPEN VIER JAAR

Bijna driekwart van de clubs/verenigingen heeft in de afgelopen 4 jaar doelstellingen geformuleerd. De werving van vrijwilligers/organisatiekader en personeel kreeg de grootste aandacht.

Heeft de club/organisatie de afgelopen vier jaar voornemens, doelstellingen of plannen op papier gezet met betrekking tot het functioneren van de club?



Op welke onderwerpen hadden deze voornemens, doelstellingen of plannen betrekking? (top 5 meest genoemde onderwerpen)



BELEID – PLANNEN VOOR KOMENDE TWEE JAAR

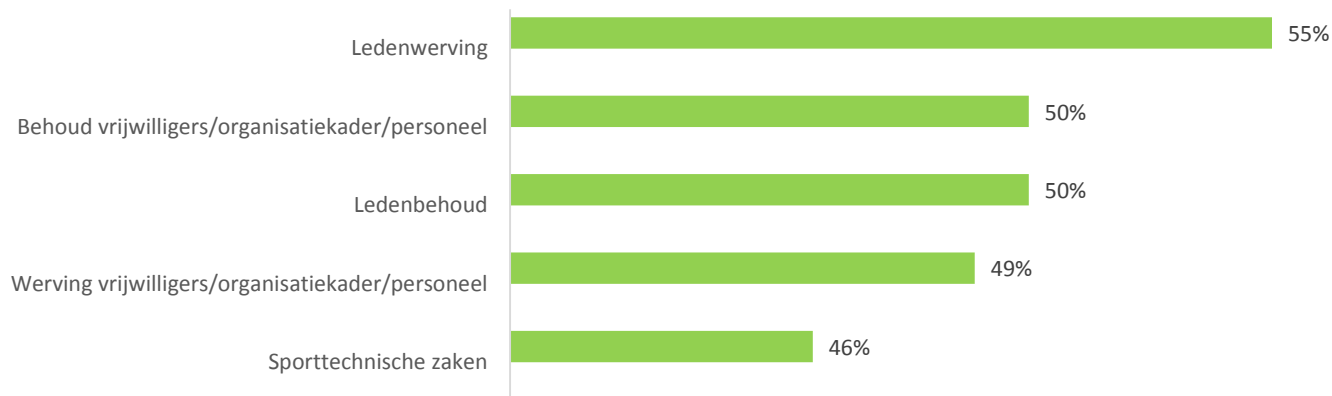
In vergelijking tot de afgelopen jaren zijn er voor de komende jaren minder voornemens, doelstellingen en/of plannen op papier gezet als het gaat om het functioneren van de club/vereniging.

Heeft de club/organisatie voornemens, doelstellingen of plannen op papier gezet met betrekking tot het functioneren van de club voor de komende twee jaar?

Totaal

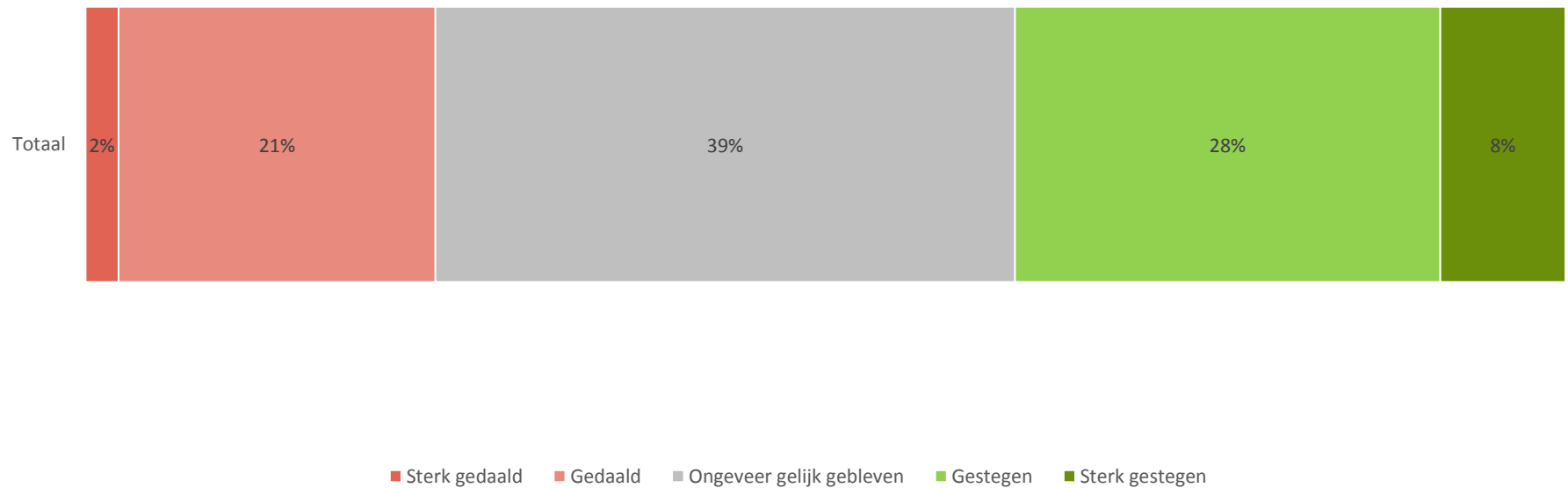
54%

Op welke onderwerpen hebben deze voornemens, doelstellingen of plannen betrekking? (top 5 meest genoemde onderwerpen)



BELEID – GEREALISEERDE GROEI LEDEN

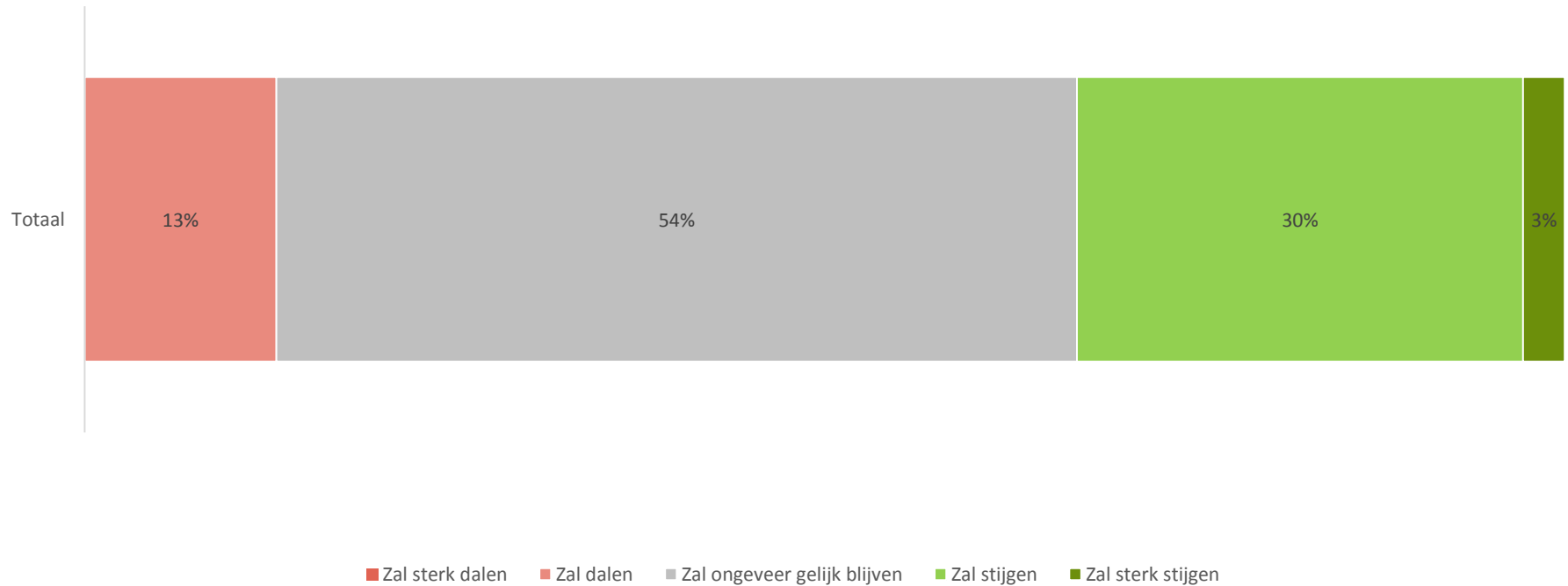
Iets meer dan driekwart geeft aan de afgelopen twee jaar een stijging te hebben gezien in het aantal leden.



Q: Hoe heeft het ledental zich de afgelopen twee jaar ontwikkeld?

BELEID – VERWACHTE GROEI LEDEN

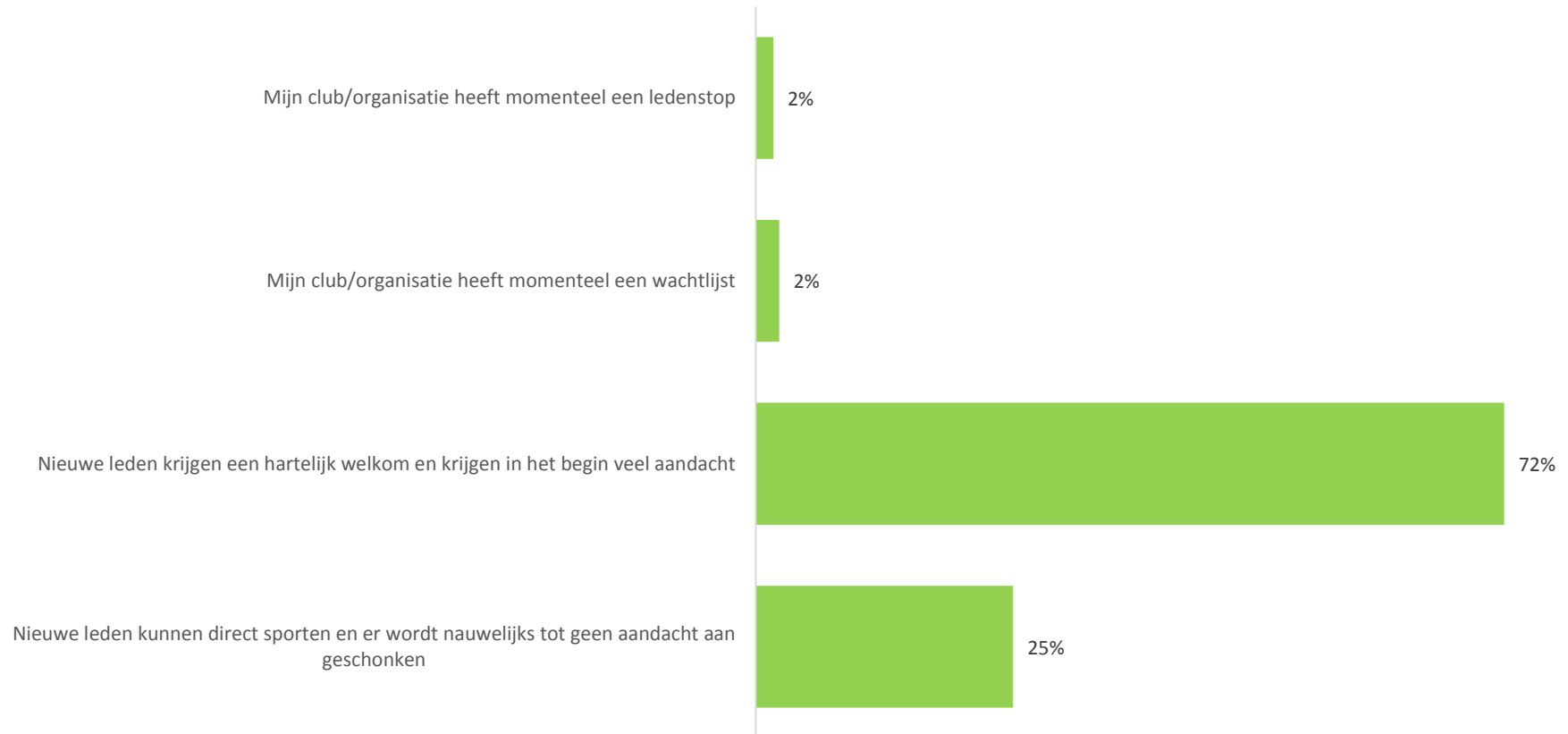
Bestuursleden verwachten dat deze (sterke) groei van de afgelopen 2 jaar zal afnemen. Desalniettemin is het aantal clubs dat denkt dat het ledental (verder) zal toenemen nog steeds 33%.



Q: Hoe zal het ledental zich de komende twee jaar ontwikkelen?

BELEID – HUIDIGE SITUATIE LEDEN

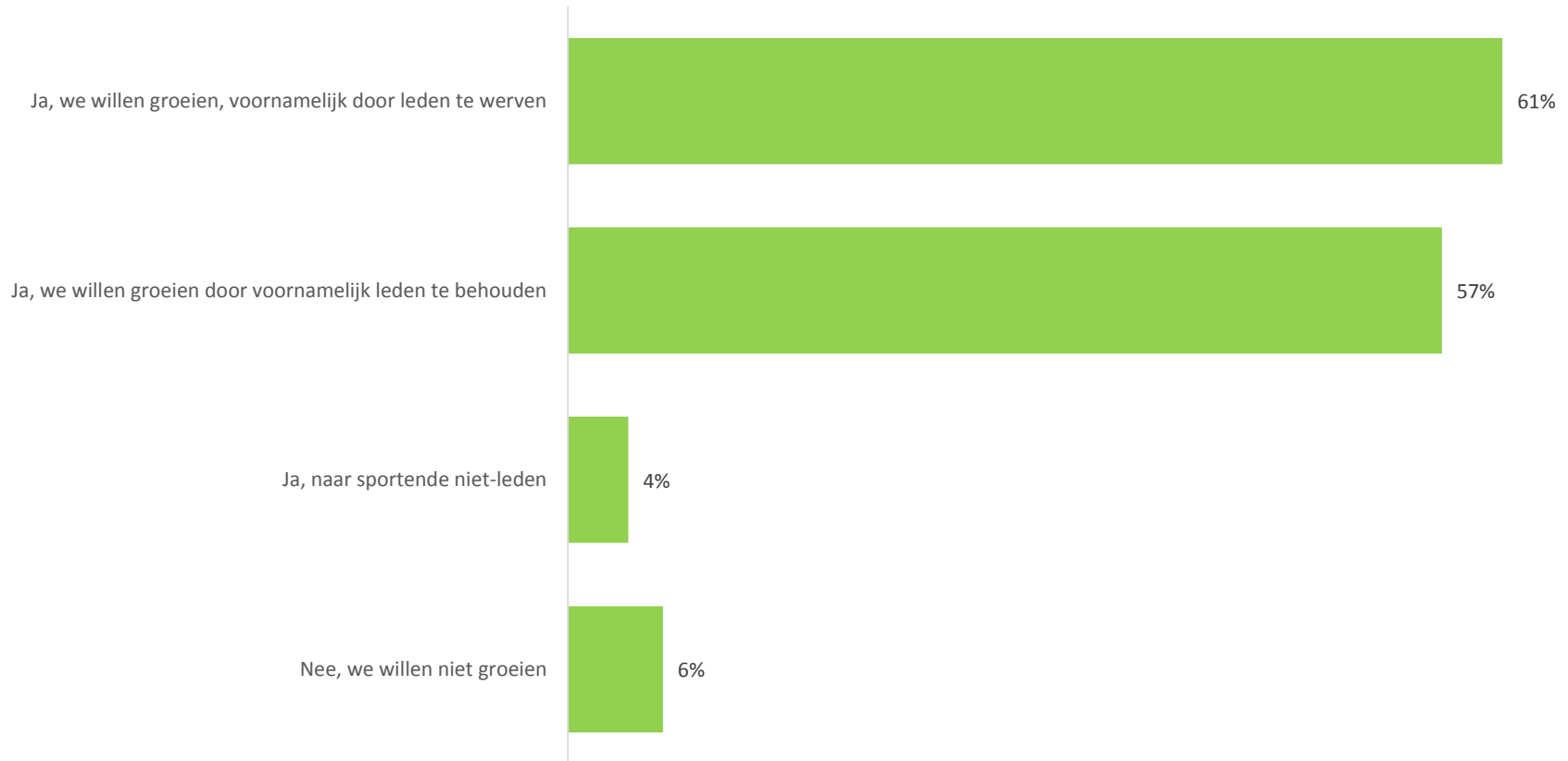
Vrijwel geen enkele club kent momenteel een wachtlijst. Bijna driekwart van de clubs/verenigingen geven aan nieuwe leden een warm welkom te geven.



Q: Wat is uw huidige beleid ten aanzien van nieuwe leden?

BELEID – (GROEI)AMBITIES LEDEN

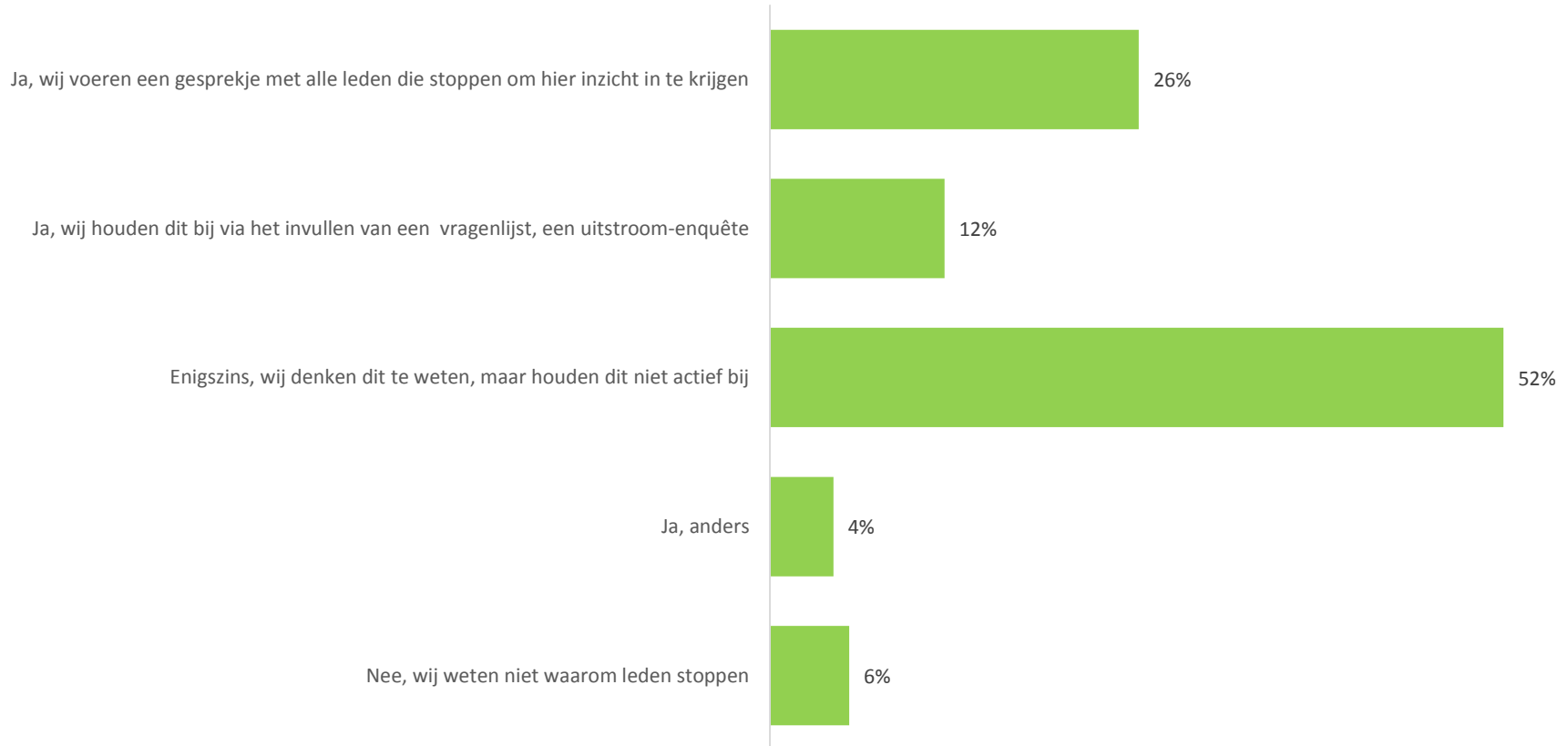
Slechts 6% van de clubs/verenigingen geeft aan niet te willen groeien. De meeste willen groeien middels het werven van nieuwe leden.



Q: Heeft uw club/organisatie een leden(groei)ambitie, vooral met het oog op 2016?

BELEID – EXIT LEDEN

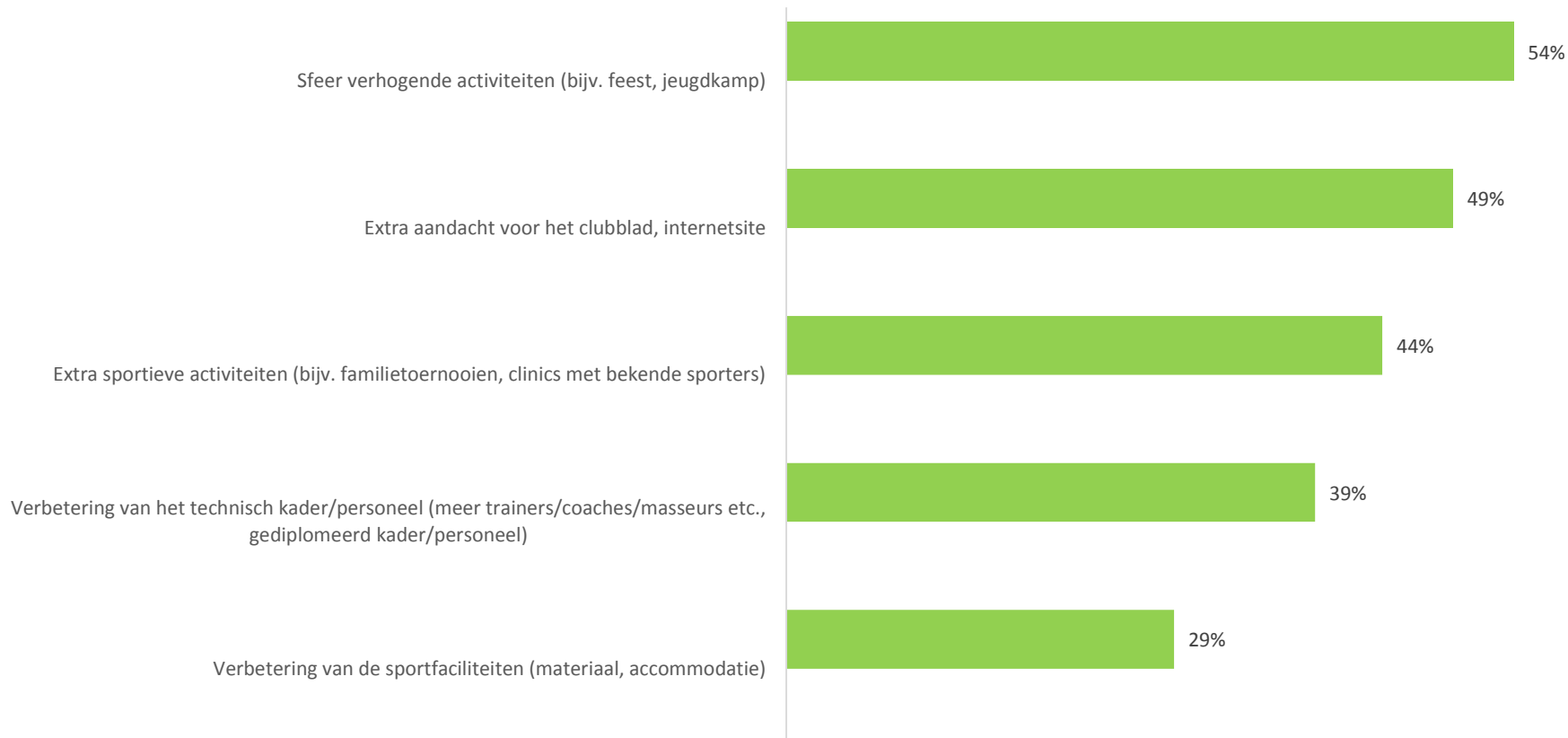
Meer dan de helft van de clubs baseert de redenen van het beëindigen van het lidmaatschap van leden op eigen inzicht. Een kwart geeft aan een gesprek te voeren met leden die stoppen.



Q: Wordt er systematisch nagegaan wat de belangrijkste redenen zijn dat leden bij uw club/organisatie hun lidmaatschap beëindigen?

BELEID – WERVING EN BEHOUD VAN LEDEN

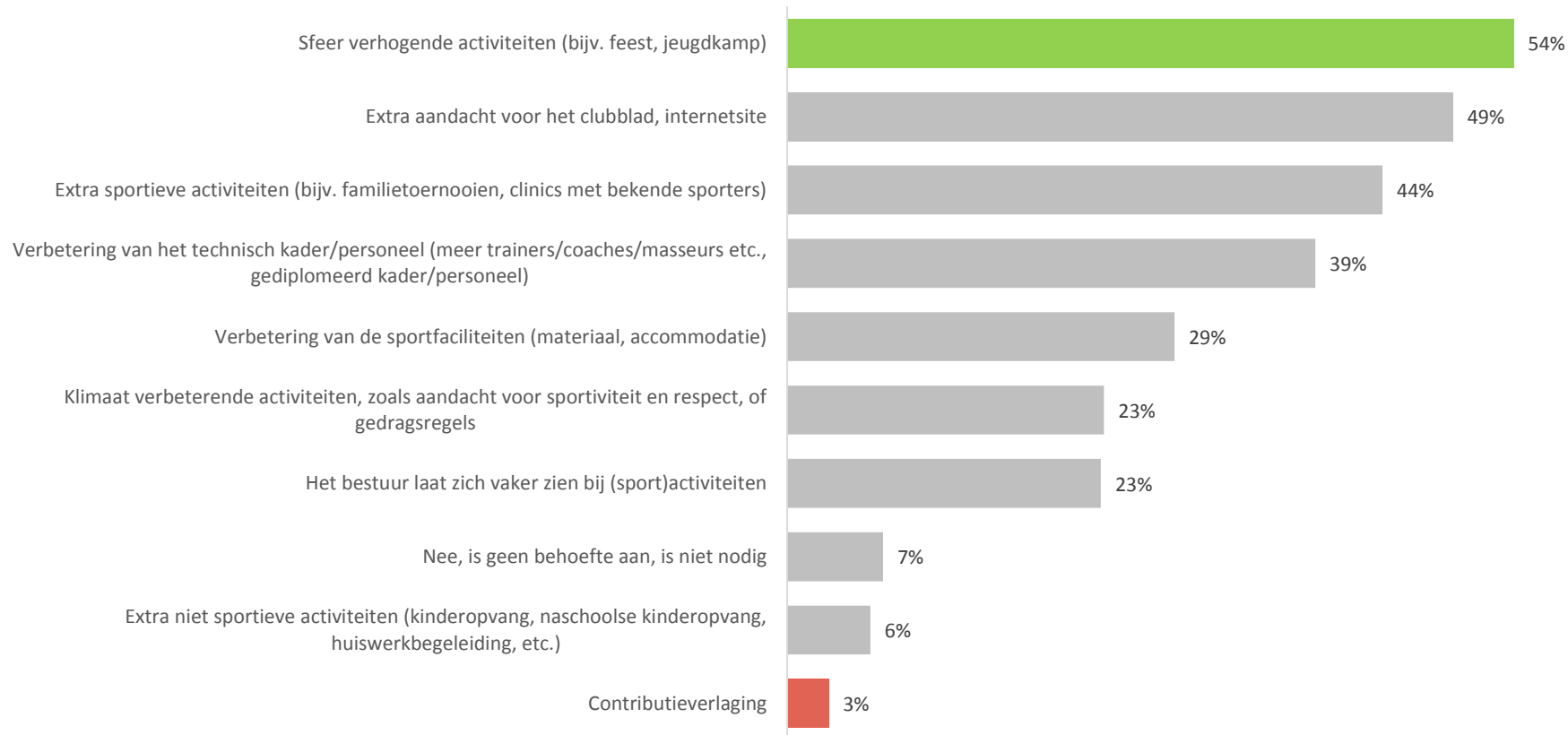
Clubs/verenigingen steken veel energie in sfeer verhogende activiteiten voor het behoud en de werving van leden.



Q: Heeft uw club/organisatie het afgelopen jaar speciale activiteiten ondernomen om leden te werven en/of leden te behouden? (top 5)

BELEID – WERVING EN BEHOUD VAN LEDEN

Vrijwel geen enkele club/vereniging gebruikt contributieverlaging als middel om leden te behouden of nieuwe leden te werven.



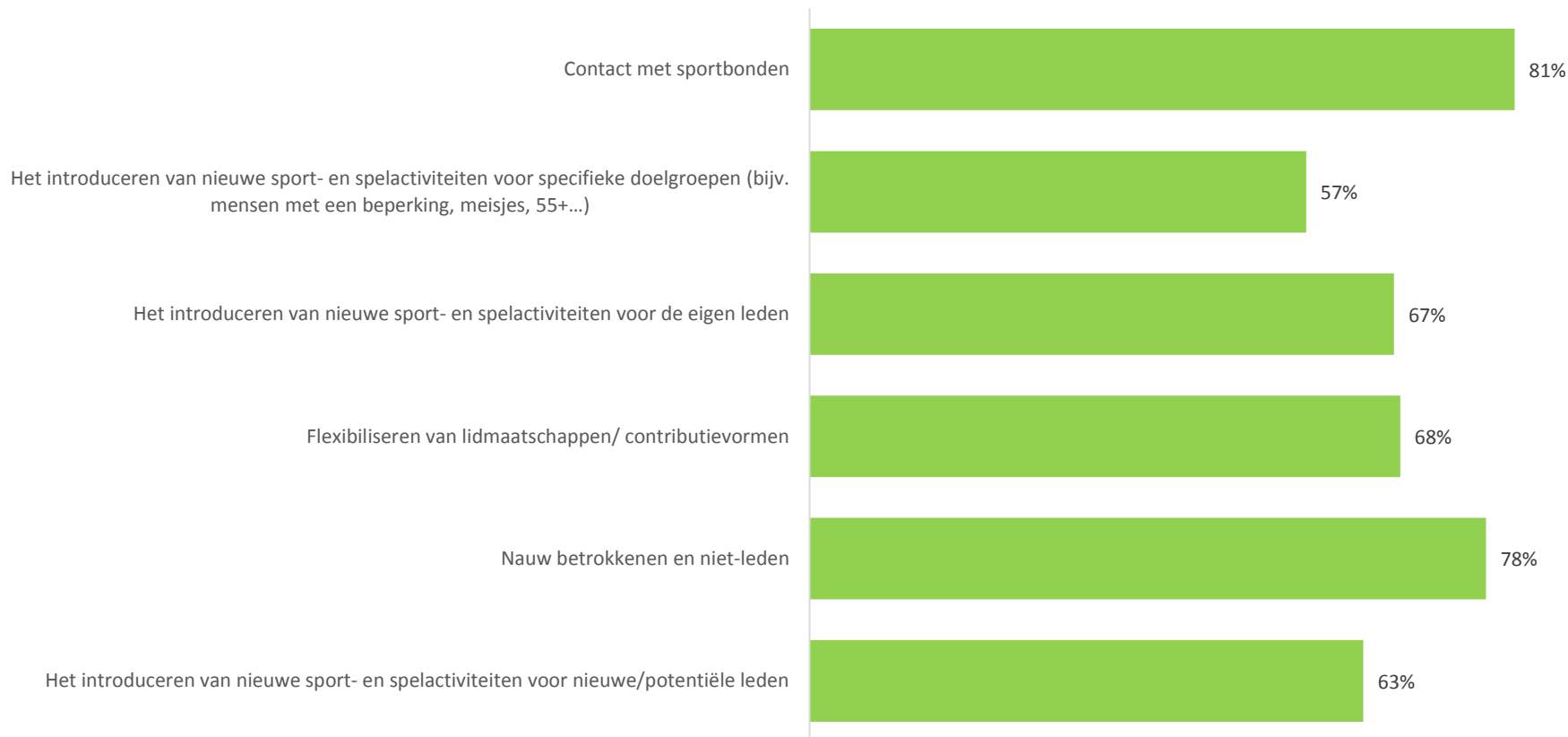
Q: Heeft uw club/organisatie het afgelopen jaar speciale activiteiten ondernomen om leden te werven en/of leden te behouden?



AANBOD

AANBOD – INITIATIEVEN VAN DE CLUB

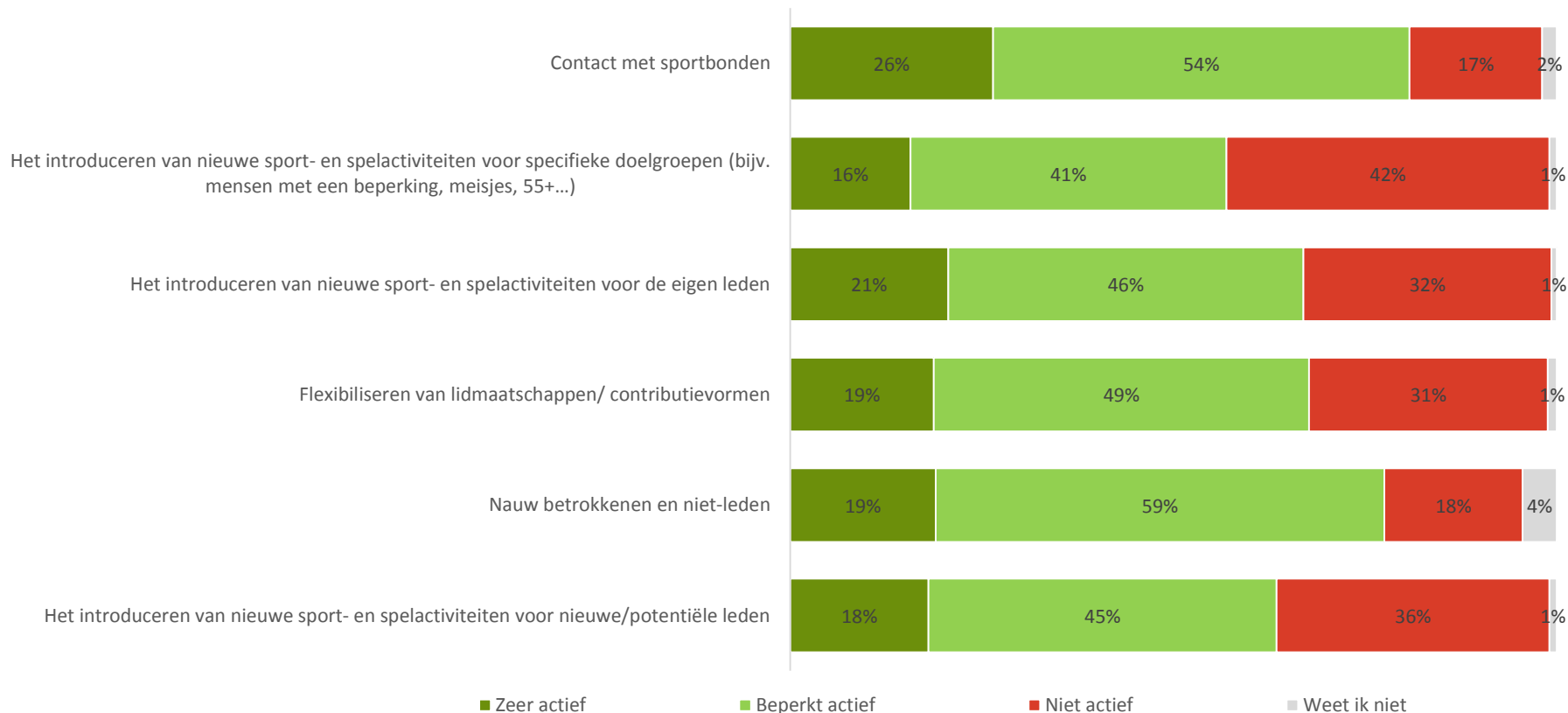
Meer dan vier op de vijf clubs/verenigingen geeft aan actief bezig te zijn als het gaat om contact met sportbonden.



Q: Hoe actief is uw club bezig met...? (%= beperkt actief, zeer actief)

AANBOD – INITIATIEVEN VAN DE CLUB

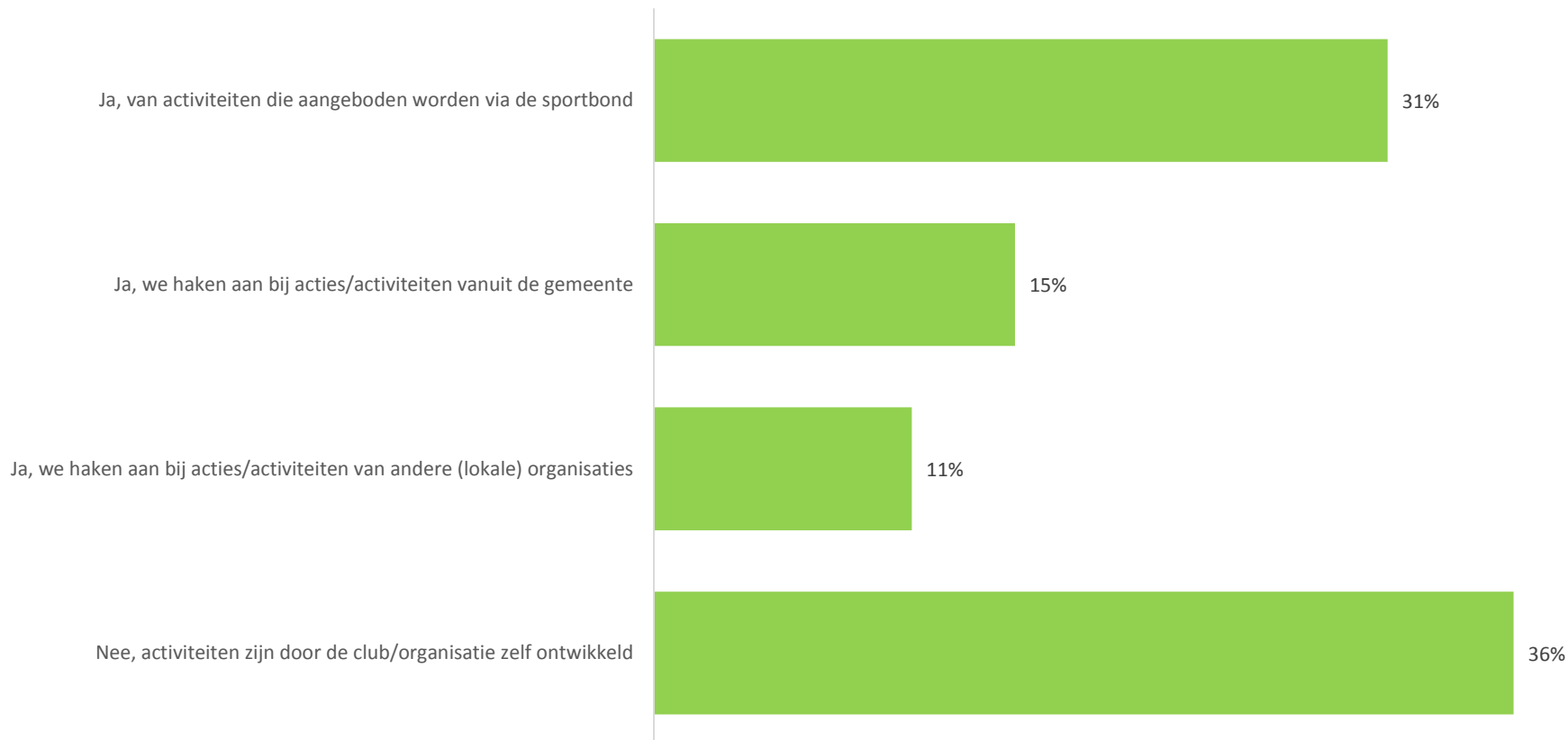
Clubs/verenigingen zijn het minst bezig met het introduceren van nieuwe sport- en spel activiteiten voor specifieke doelgroepen.



Q: Hoe actief is uw club bezig met...?

AANBOD –SAMENWERKING MET ANDERE CLUBS

Ongeveer een op de drie clubs/verenigingen maakt gebruik van het aanbod via de sportbond.



Q: Maakt uw club daarbij gebruik van aanbod/activiteiten dat door een andere organisatie is ontwikkeld?

AANBOD – LEDEN MET EEN BEPERKING

Meer dan twee op de vijf clubs/verenigingen bieden ruimte voor leden met een beperking.



A black and white photograph of a man in a Brooks jacket and sunglasses, standing at a sports field. In the background, there are bleachers, a van with 'Ledschemalect.nl' on it, and a person in a winter coat. A blue banner is overlaid on the bottom half of the image.

KADER/PERSONEEL

KADER/PERSONEEL – SAMENSTELLING BESTUUR

De gemiddelde leeftijd van leden uit het bestuur is ongeveer 50 jaar. Het aandeel mannen is aanzienlijk hoger dan het aantal vrouwen.

Totaal	Gemiddelde leeftijd	Geslacht (m/v)	Gemiddeld aantal jaren actief binnen de club
Voorzitter	51	90% (m) / 10% (v)	15
Secretaris	47	61% (m) / 39% (v)	14
Penningmeester	48	78% (m) / 22% (v)	12

KADER/PERSONEEL – SAMENSTELLING MEDEWERKERS

Slechts 4% van niet-sport specifieke medewerkers krijgt betaald.

Totaal	Betaald	Niet-betaald
Niet-sport specifieke medewerkers (oftewel barpersoneel, etc.)	0,96* (4%)	21,56 (96%)
Sport specifieke medewerkers (oftewel instructeurs, docenten, trainer-coaches)	4,22 (16%)	22,28 (84%)
Kunt u aangeven hoeveel van de onbetaalde medewerkers een vergoeding krijgen?	NVT	5,91

Q: Hoeveel vrijwilligers, betaalde medewerkers (medewerkers met een salaris) en trainers (oftewel instructeurs, docenten, leraren) waren er het afgelopen jaar (seizoen) binnen uw club/organisatie actief? *getal voor het % is de n, de hoeveelheid mensen waar het concreet omgaat.

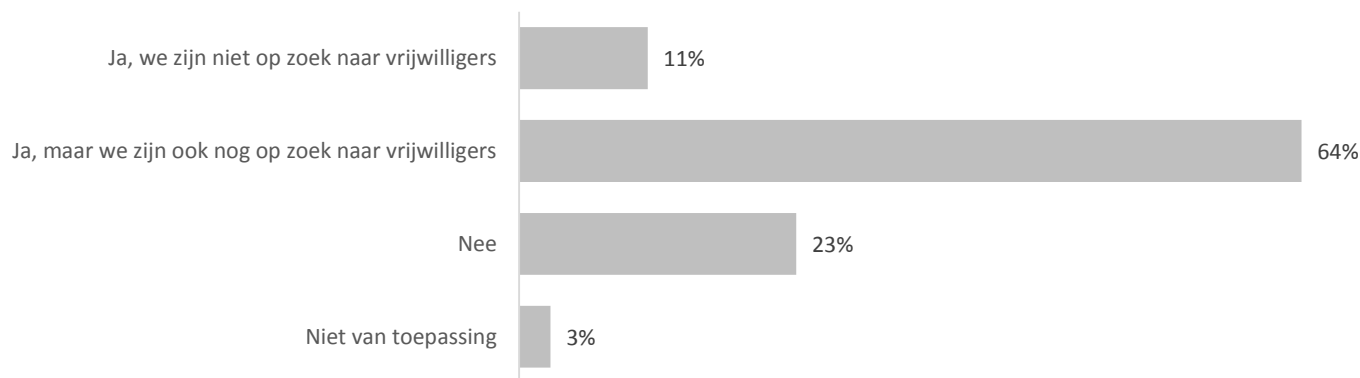
KADER/PERSONEEL – OPENSTAANDE VACATURES

Meer dan de helft van de clubs/verenigingen heeft momenteel vacatures openstaan.

Heeft u momenteel voor uw club vacatures open staan?

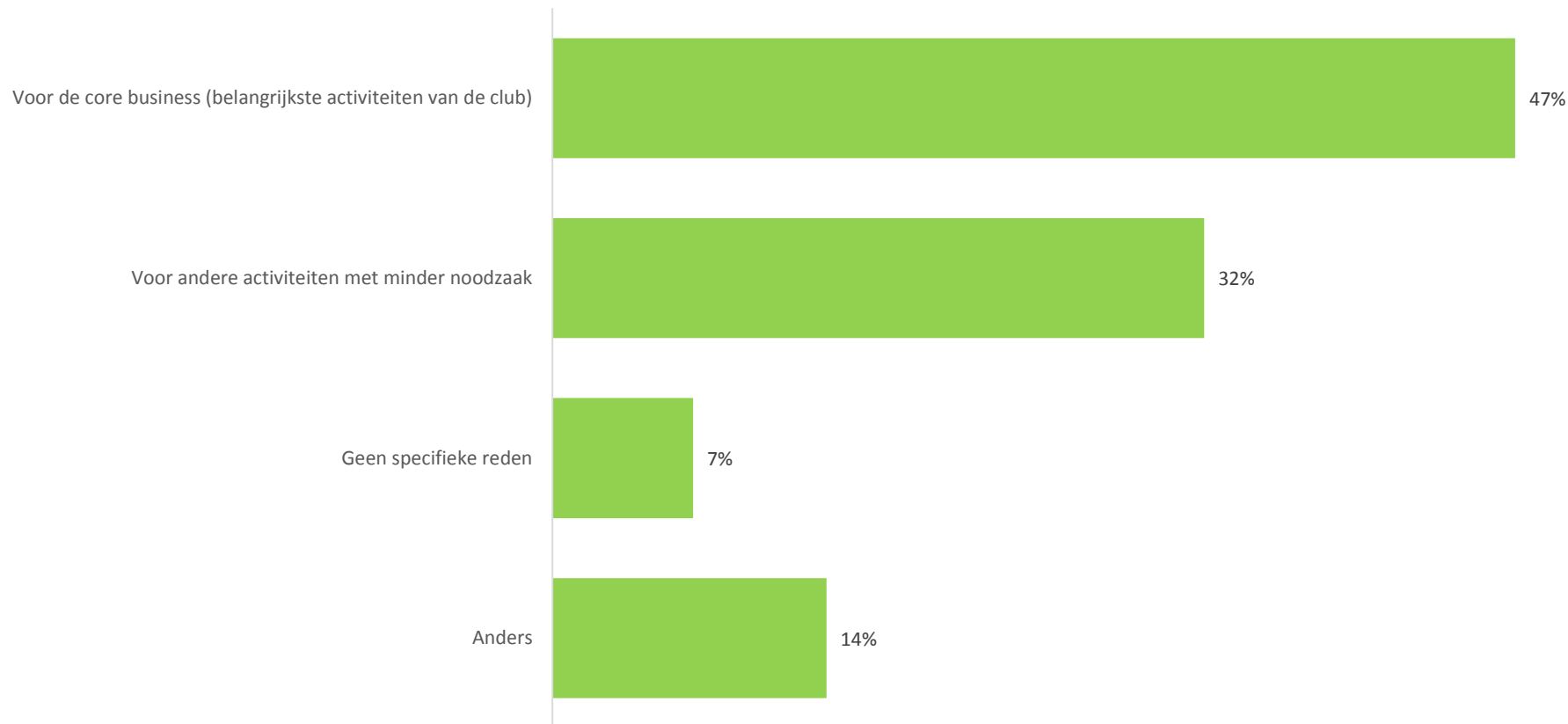


Beschikt de vereniging/club/organisatie momenteel over voldoende vrijwilligers?



KADER/PERSONEEL – ROL VAN VRIJWILLIGERS

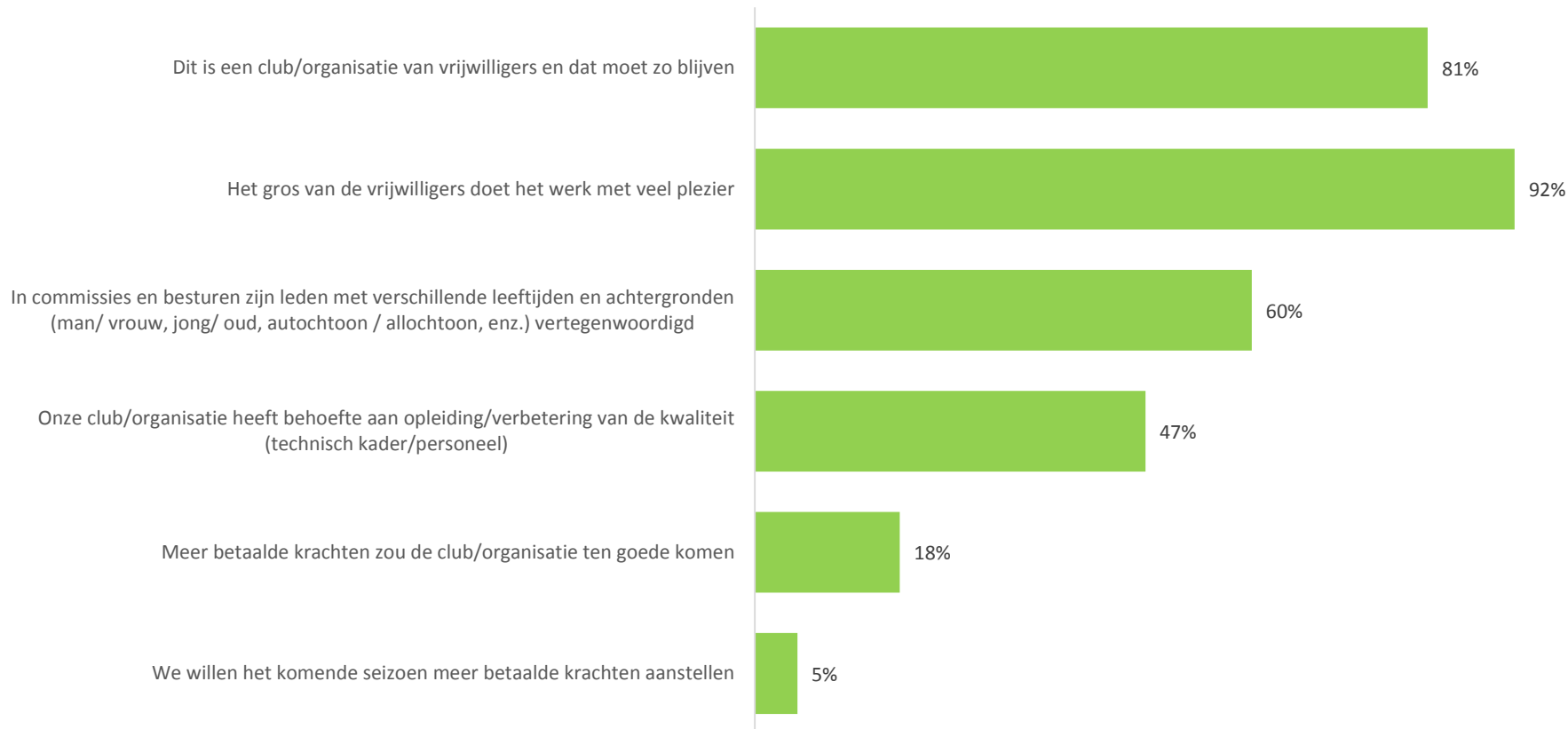
Bijna de helft van de vacatures staat open ten behoeve van de core business van de club/vereniging.



Q: Kunt u aangeven waarom u als club op zoek bent naar vrijwilligers?

KADER/PERSONEEL – ROL VAN VRIJWILLIGERS

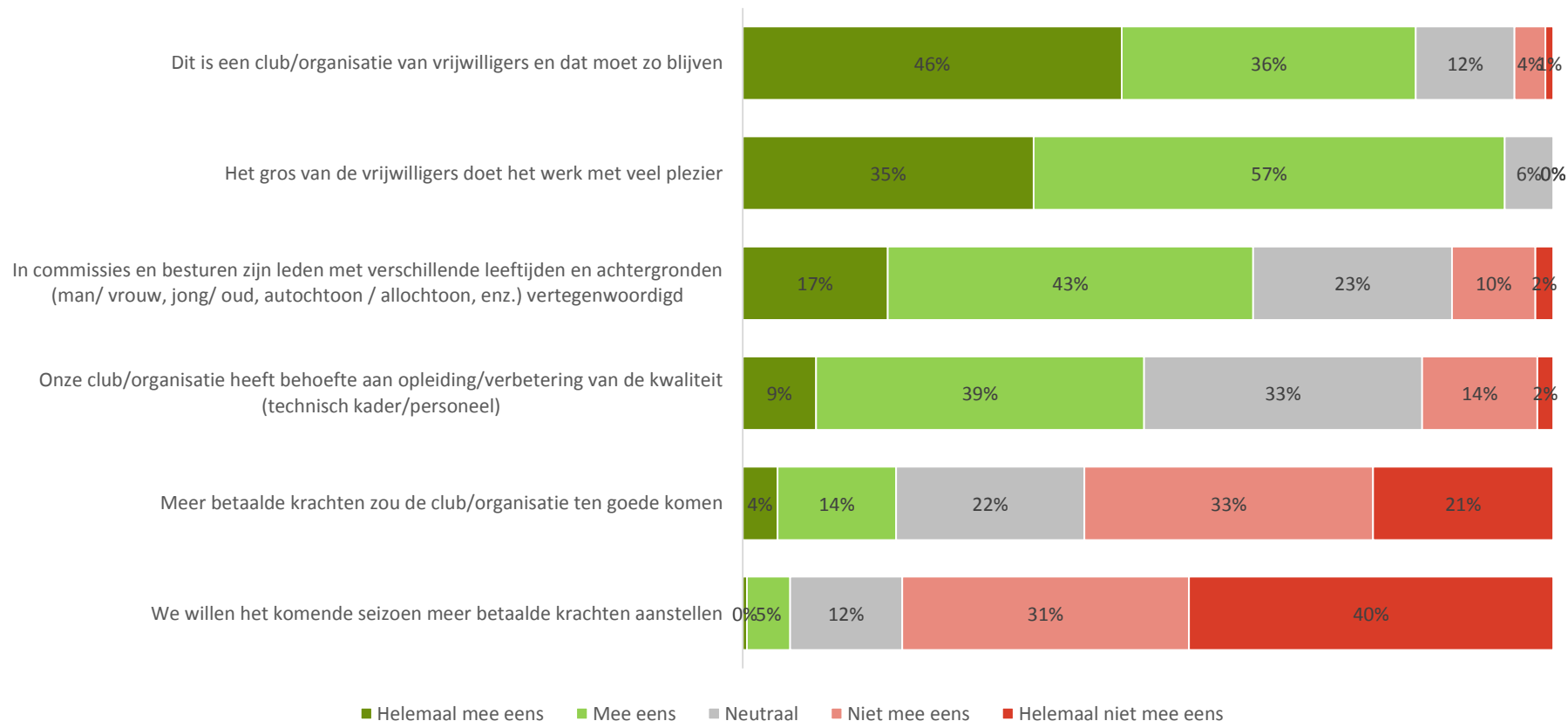
Bijna alle clubs/verenigingen zijn het eens dat de vrijwilligers het werk met plezier doen. Slechts 5% geeft aan het komende seizoen meet betaalde krachten te willen aanstellen.



Q: Kunt u aangeven in hoeverre u het eens bent met onderstaande stellingen?

KADER/PERSONEEL – ROL VAN VRIJWILLIGERS

Ondanks de behoefte om de kwaliteit van het personeel te verbeteren, is er maar weinig intentie om meer betaalde krachten aan te stellen.



Q: Kunt u aangeven in hoeverre u het eens bent met onderstaande stellingen?

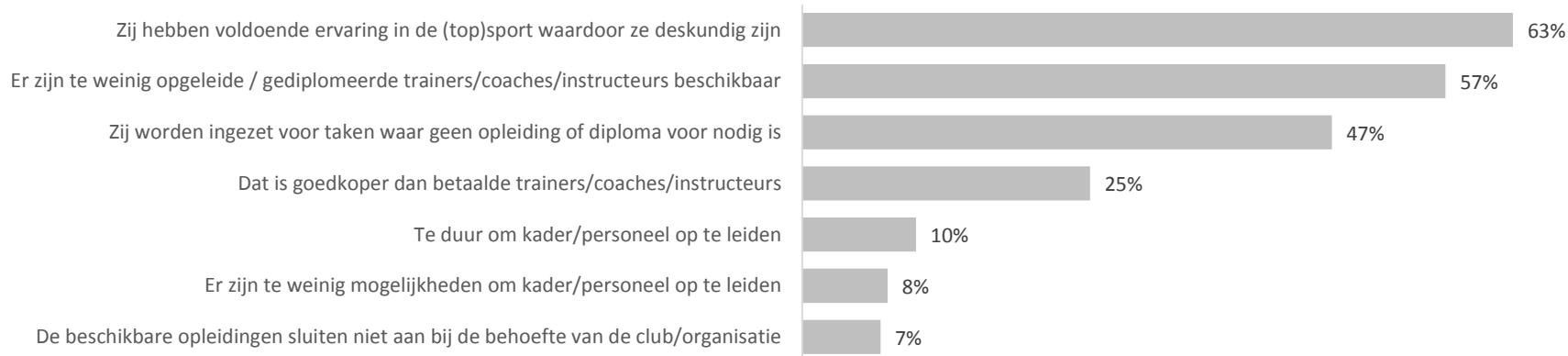
KADER/PERSONEEL – GEDIPLOMEERD PERSONEEL

Driekwart van de clubs/verenigingen maakt gebruik van kader dat niet opgeleid of gediplomeerd is.

Worden er binnen uw club trainers/coaches/instructeurs/arbiters ingezet die niet opgeleid / gediplomeerd zijn?



Waarom zet uw club niet opgeleide/ ongediplomeerde trainers/coaches/instructeurs in?



KADER/PERSONEEL – DOELSTELLINGEN

Het werven, behouden en verbeteren van het kader en de vrijwilligers staat centraal. Ook de focus op de leden (met name de jeugd) is een belangrijke doelstelling.

'Goede communicatie tussen bestuur, leden en vrijwilligers'.

'Wij doen mee aan de cursus 'Meer vrijwilligers in kortere tijd' en hopen zo 40 extra vrijwilligers te werven, waaronder vooral ouders.'

'Beter/hoger kader is gewenst op diverse vlakken'.

'De jonge jeugd meer betrekken als vrijwilliger'.

'Meer vrijwilligers werven, met name jongere vrijwilligers voor de organisatie van onze evenementen.'



KADER/PERSONEEL – KNELPUNTEN

De voornaamste knelpunten met betrekking tot het kader/personeel zijn het gebrek aan vrijwilligers.

‘Veel leden geven aan drukbezet te zijn en geen tijd te hebben voor vrijwilligers werk’.

‘Het vinden van genoeg enthousiaste begeleiders voor de jeugd’.

‘Vaak worden er vergoedingen gevraagd die wij niet willen dragen’.

‘Te weinig leden zetten zich in om leden te werven / aan te brengen’.



KADER/PERSONEEL - ONTWIKKELINGEN

De belangrijkste ontwikkelingen in de afgelopen periode zijn gerelateerd aan vrijwilligers

'De tijd van het geldkistje is voorbij. Een penningmeester heeft verstand van automatisering en financial control, en zoals altijd al volledig integer. Dit is een vak geworden.'

‘Steeds meer leden gaan shoppen in het aanbod van de vereniging en doen alleen daar aan mee waar ze voor zichzelf iets uithalen. Iets voor de vereniging doen wordt minder’.

‘Positieve campagnes hebben veel vrijwilligers en een positieve boost opgeleverd het laatste jaar’.

‘Steeds meer beroep op vrijwilligers vanuit andere maatschappelijk taken’.

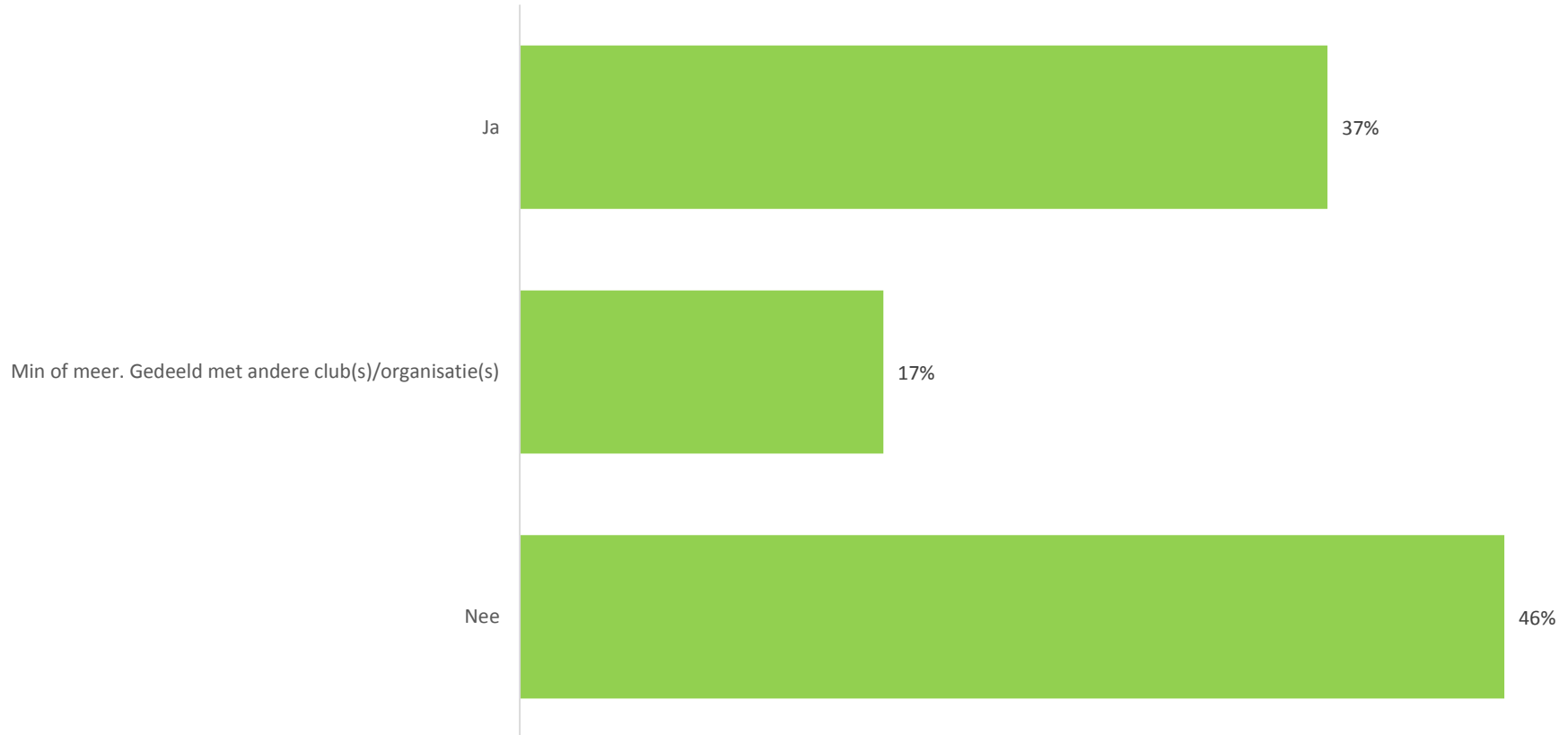


ACCOMMODATIE



ACCOMMODATIE – EIGEN BEHEER

Meer dan een op de drie clubs/verenigingen heeft een accommodatie in eigen beheer.



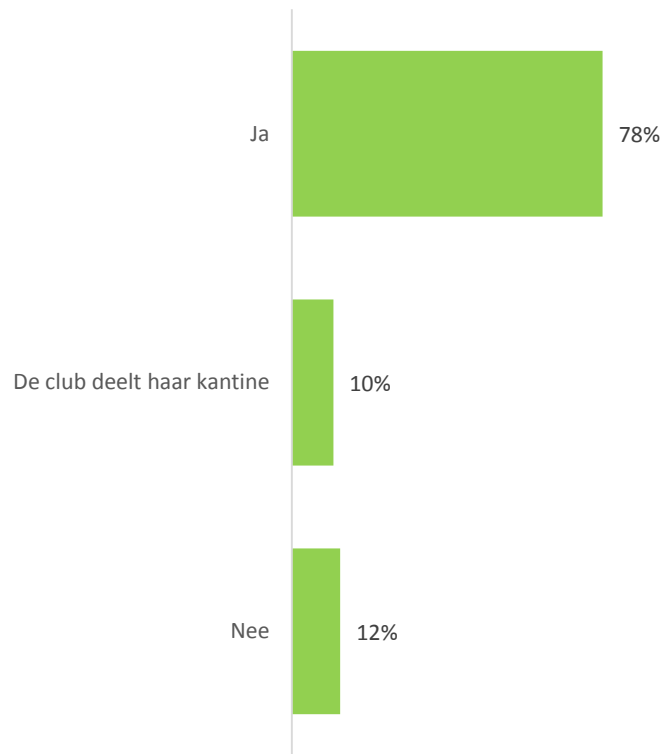
Q: Heeft de club een eigen sportaccommodatie of complex?

ACCOMMODATIE – EIGEN BEHEER

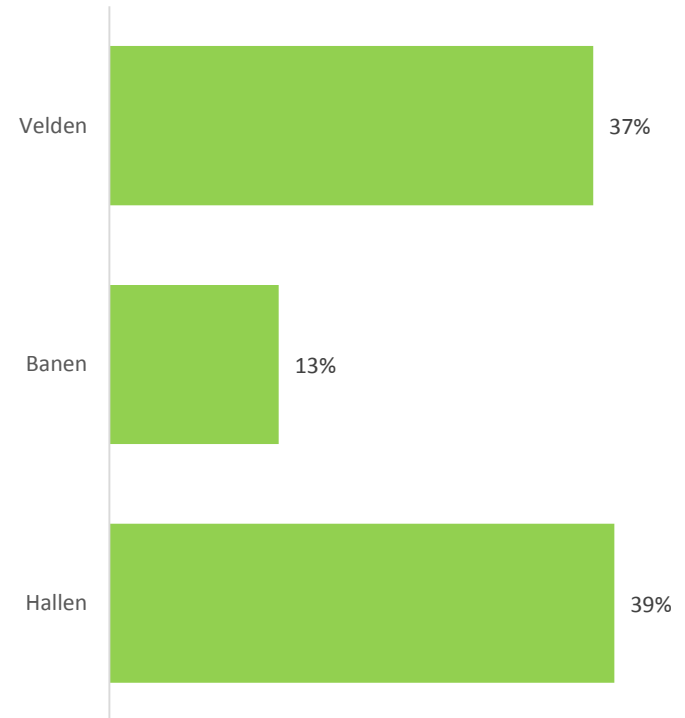
Driekwart van clubs/verenigingen beschikt over een eigen kantine.

Beschikt de club/organisatie over een eigen kantine?

(basis: clubs die over een eigen accommodatie beschikken)



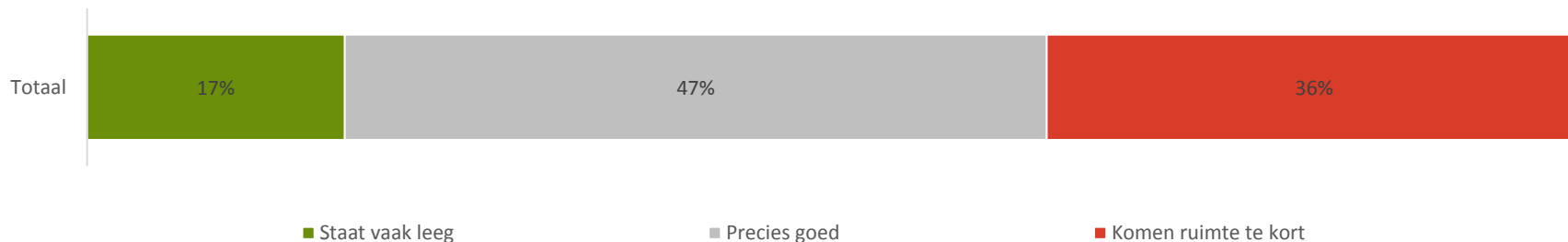
Maakt uw club gebruik van velden, banen en/of hallen?



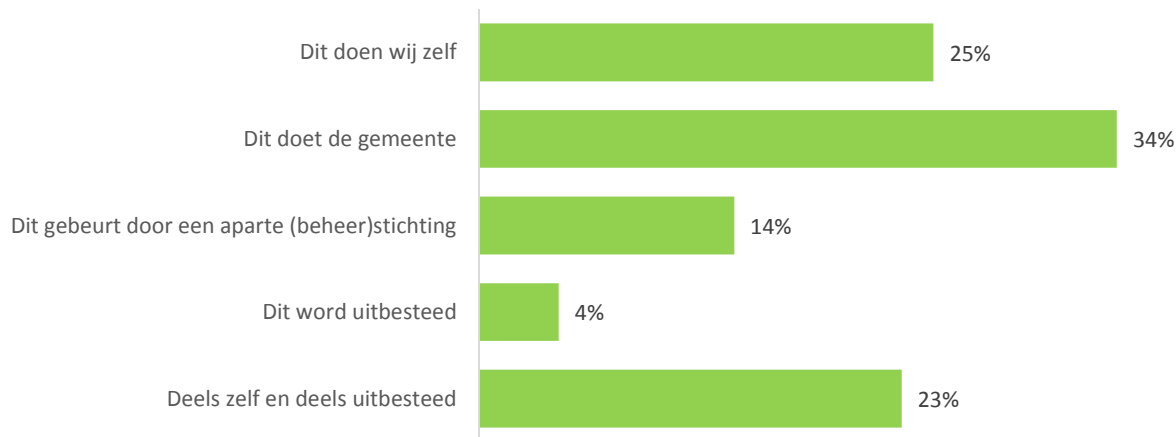
ACCOMMODATIE – BEZITTINGSGRAAD & ONDERHOUD

Bijna de helft van de clubs geeft aan dat ze ruimte te kort komen. Dit ligt hoger dan het totale gemiddelde. Het onderhoud wordt voornamelijk door de gemeente verzorgd.

Hoe is de bezettingsgraad van de sportaccommodatie of het complex?



Wie verzorgt het onderhoud aan de sportaccommodatie of -complex?



ACCOMMODATIE - DOELEN

Veel doelstellingen met betrekking tot de accommodatie zijn met gerelateerd aan de bezettingsgraad.

"Wij willen de te kleine eigen gymzaal inruilen voor een nieuwbouwlocatie waar turntrainingen op hoger niveau geboden kunnen worden."

“de accommodatie zo veel mogelijk (ook tijdens de dag-uren) bezet zien te krijgen”.

"Maximaal gebruik maken van de ruimtes door sportaanbod 7 dagen per week".

“De vereniging maakt nu gebruik van een tijdelijke accommodatie omdat ze gefuseerd zijn. Doel is om binnen een jaar een definitieve keuze te maken. Droom: Vereniging wil één kwalitatief goede accommodatie met voldoende ruimte voor zowel zaal- als veldkorfbal”.



ACCOMMODATIE - UITDAGINGEN

Het onderhouden van de accommodatie (te weinig vrijwilligers) vormt de voornaamste uitdaging op dit moment. Ook is er een gebrek aan ruimte (velden en/of kleedkamers).

"Onderhoud dit jaar voor het laatst door de gemeente. Vanaf 2016 voor ons zelf."

"Kunstgrasvelden 3 stuks te weinig voor avondactiviteiten".

*“Vrijwilligersgebrek op gebied van
schoonmaak/onderhoud”.*

“Te weinig vrijwilligers om de accommodatie snel gebruiksklaar te krijgen”.

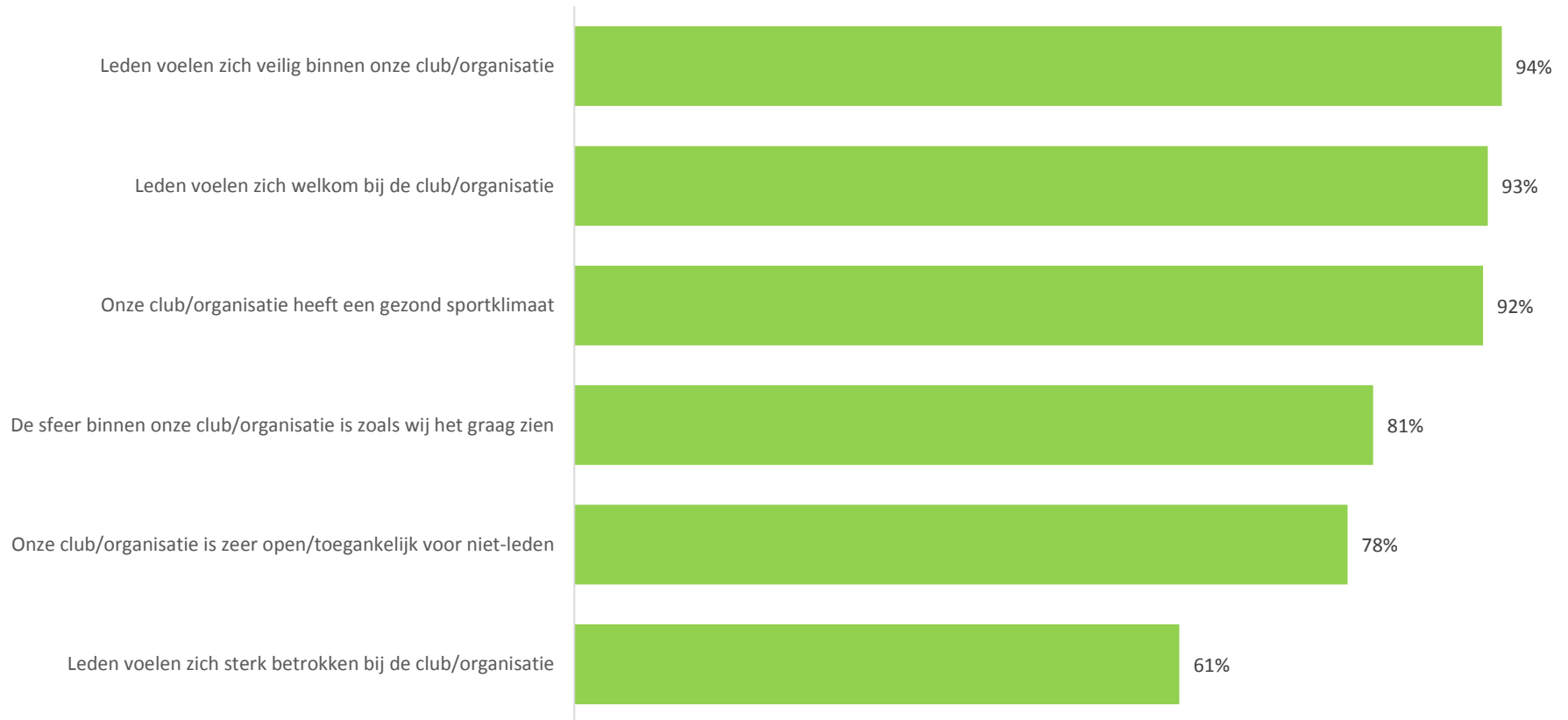




SFEER, IDENTITEIT, CULTUUR

SFEER, IDENTITEIT, CULTUUR – PERCEPTIE VAN BESTUUR

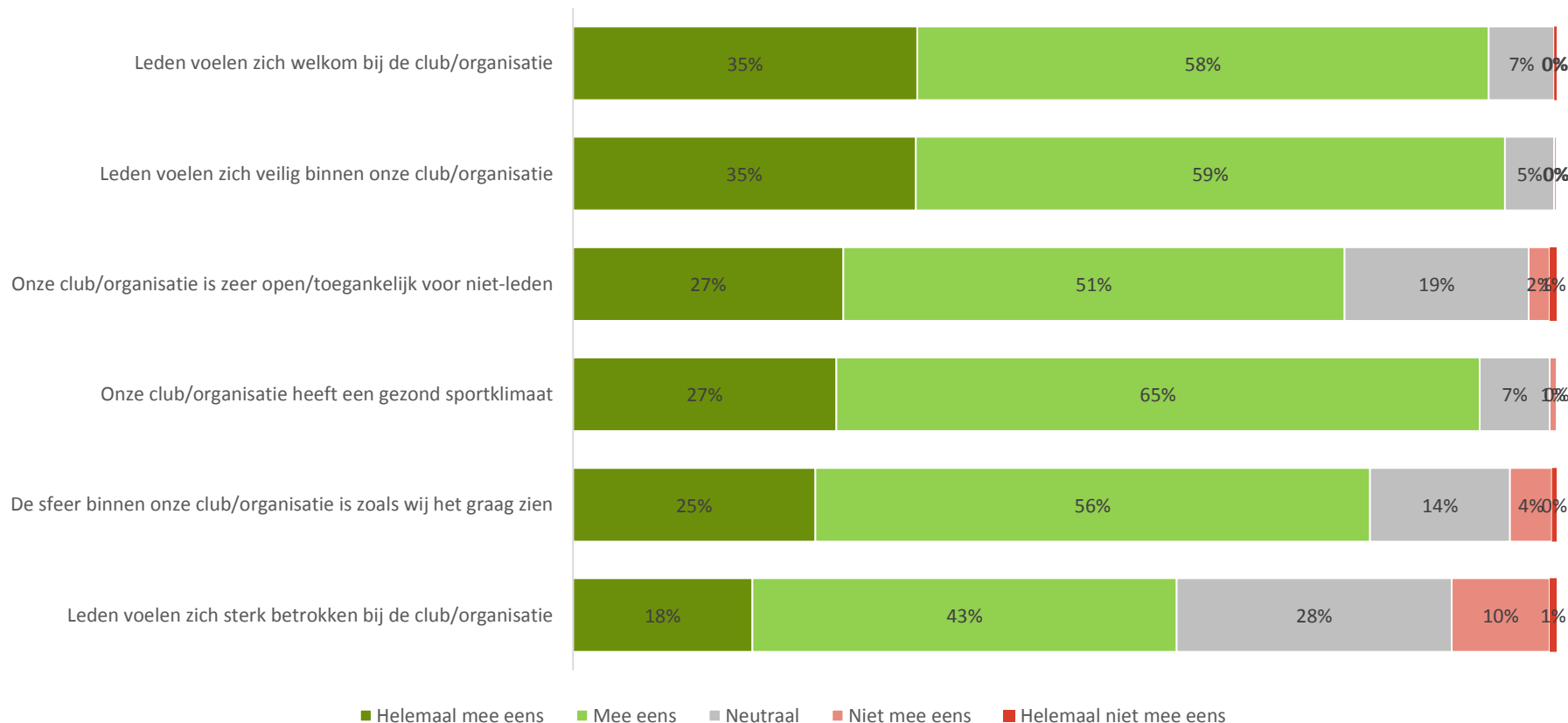
Bij het overgrote deel van de clubs/vereniging voelen leden zich veilig en welkom. Het onderdeel dat het laagst beoordeeld wordt is de betrokkenheid van de leden.



Q: Kunt u aangeven in hoeverre u het eens bent met onderstaande stellingen? (%= helemaal mee eens, mee eens)

SFEER, IDENTITEIT, CULTUUR – PERCEPTIE VAN BESTUUR

Clubbesturen zijn er zeker van dat leden zich welkom en veilig voelen bij de club. Als men ergens minder positief over is, dan is het de betrokkenheid van de leden.

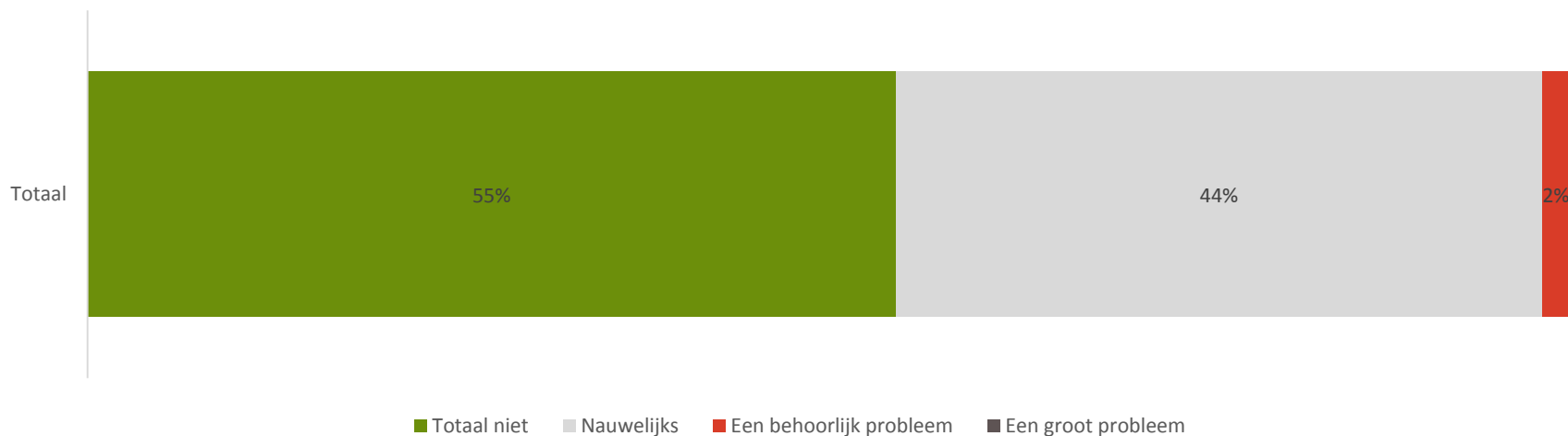


Q: Kunt u aangeven in hoeverre u het eens bent met onderstaande stellingen?

SFEER, IDENTITEIT, CULTUUR – ONGEWENST GEDRAG

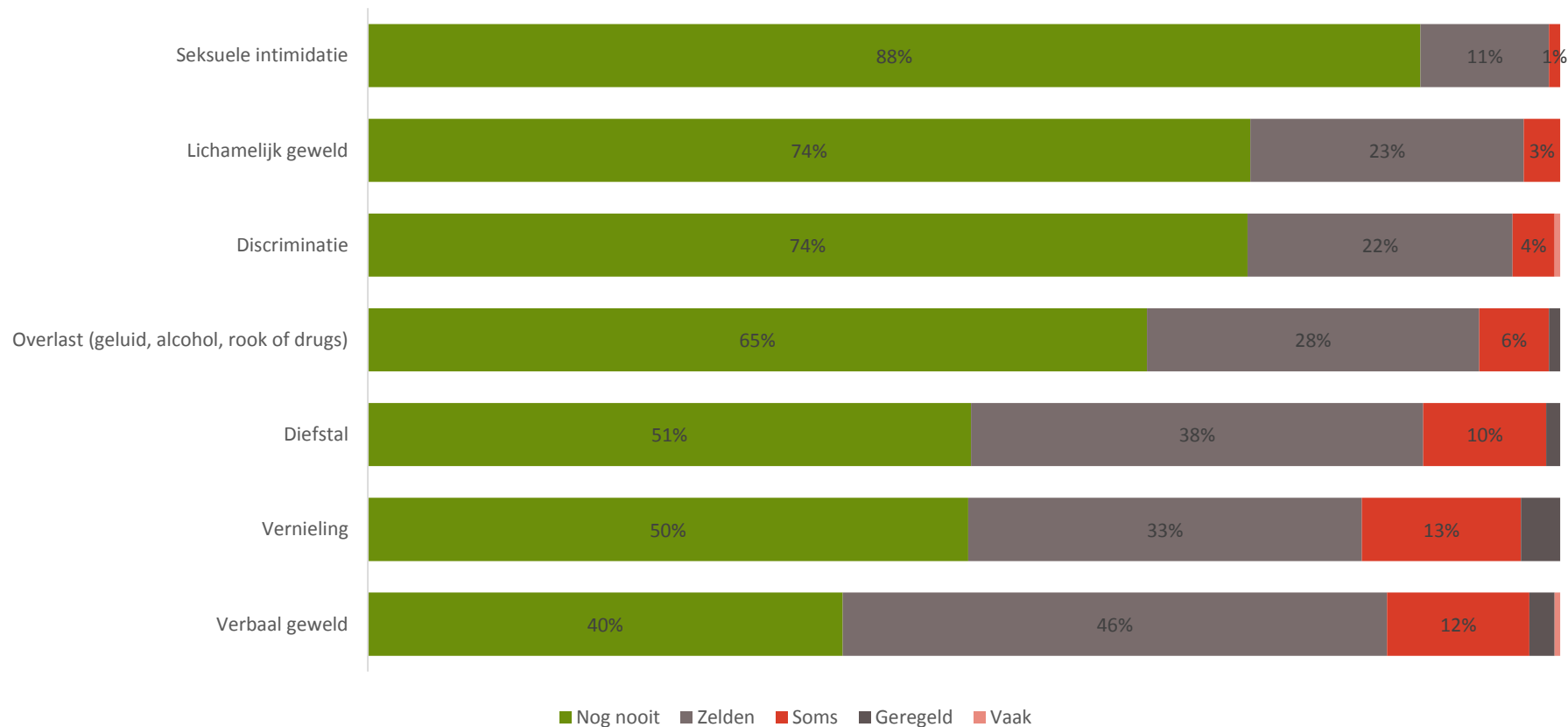
Slechts 2% van de clubs/verenigingen geeft aan een behoorlijk probleem te hebben als het gaat om ongewenst gedrag.

In hoeverre vormt ongewenst gedrag van leden en/of kader/personeel voor uw club een actueel probleem?



SFEER, IDENTITEIT, CULTUUR – ONGEWENST GEDRAG

Vernieling, diefstal en verbaal geweld zijn de meest genoemde vormen van ongewenst gedrag. Dit komt bij ongeveer een kwart van de clubs voor.



Q: Kunt u voor onderstaande aspecten aangeven hoe vaak in de afgelopen 12 maanden klachten heeft gehad over of geconfronteerd is met ongewenst gedrag bij of rondom sport- activiteiten van uw club/organisatie??



FINANCIËN

FINANCIËN- HEDEN

Een overgroot deel van de clubs is van mening dat de financiële positie van de clubs/verenigingen momenteel gezond is.

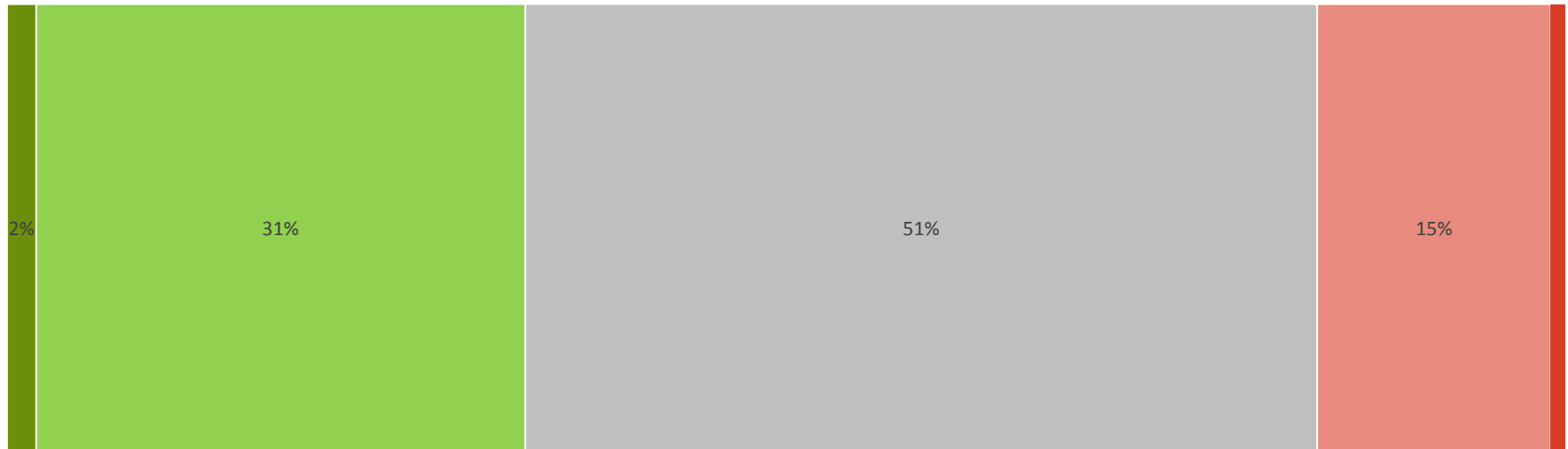


■ Zeer gezond ■ Gezond ■ Redelijk ■ Ongezonder ■ Zeer ongezond

Q: Hoe beschrijft u de huidige financiële positie van de club?

FINANCIËN- TOEKOMST

Over de financiële toekomst denken clubs/verenigingen redelijk positief. Een derde ziet de toekomst als positief.

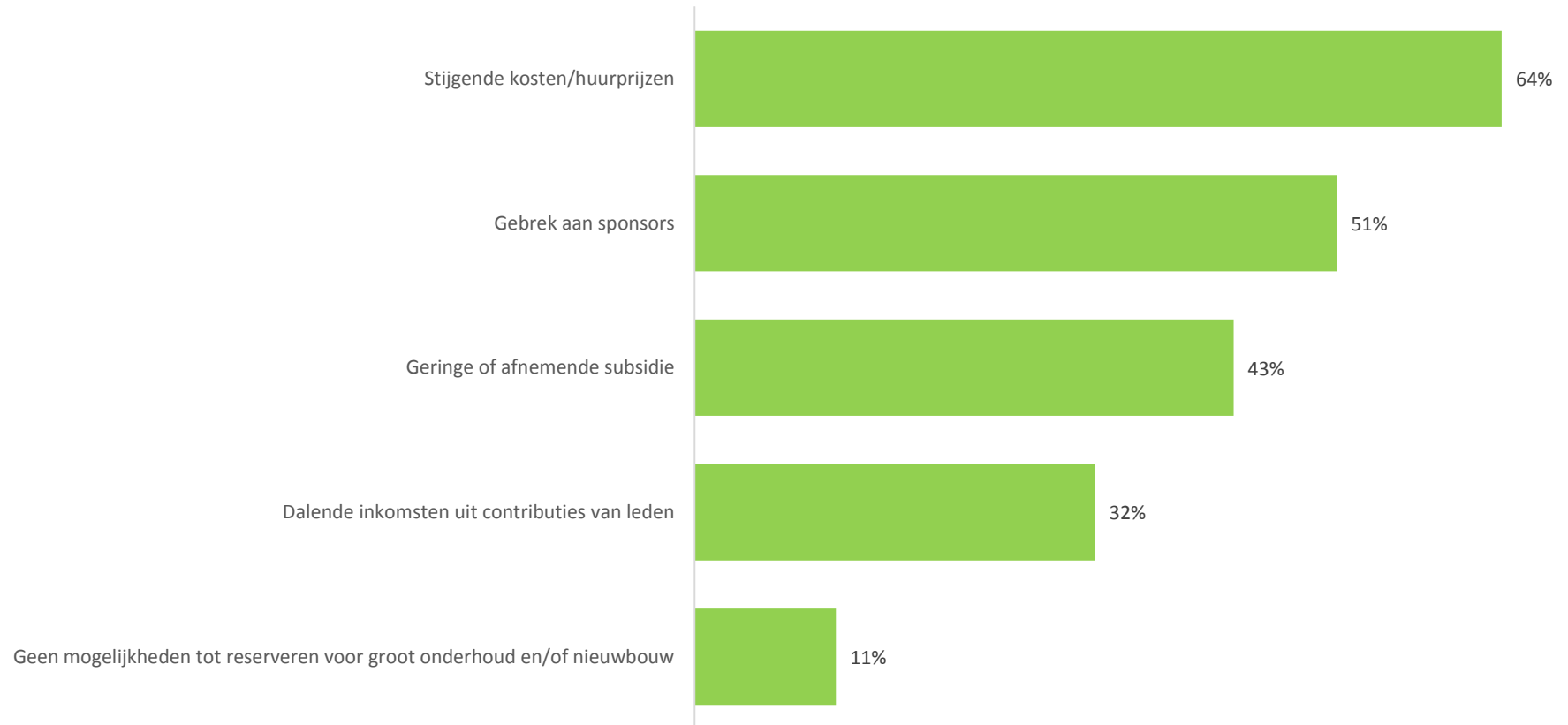


■ Zeer positief ■ Positief ■ Hetzelfde ■ Negatief ■ Zeer negatief

Q: Hoe verwacht u dat de financiële positie van de club zich zal ontwikkelen de komende 5 jaar?

FINANCIËN – VOORNAAMSTE UITDAGINGEN

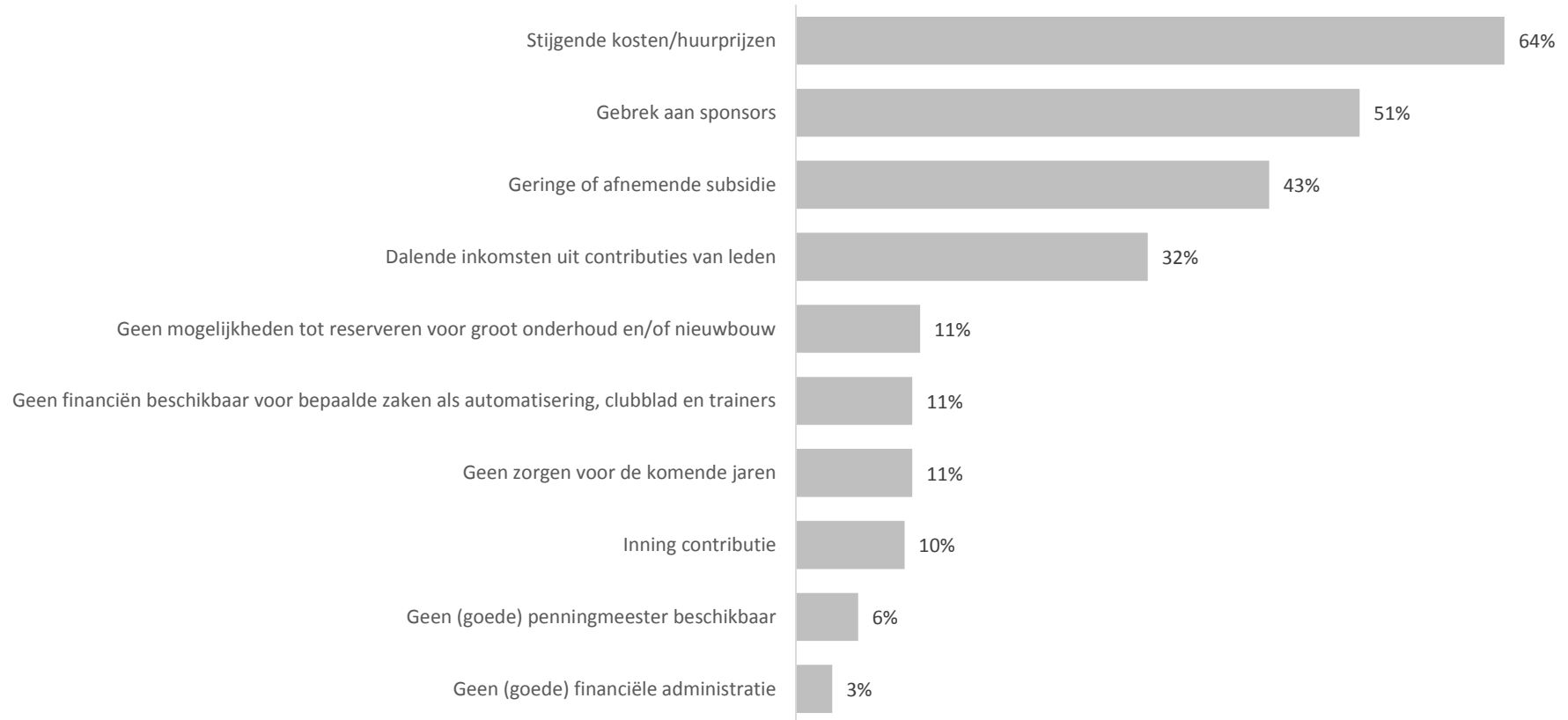
Als men nadenkt over de voornaamste financiële uitdagingen, dan noemt men met name de stijgende kosten, het gebrek aan sponsors of de teruglopende subsidie.



Q: Wat zijn voor uw vereniging de belangrijkste zorgen voor de komende jaren op het gebied van financiën? (top 5)

FINANCIËN – VOORNAAMSTE UITDAGINGEN

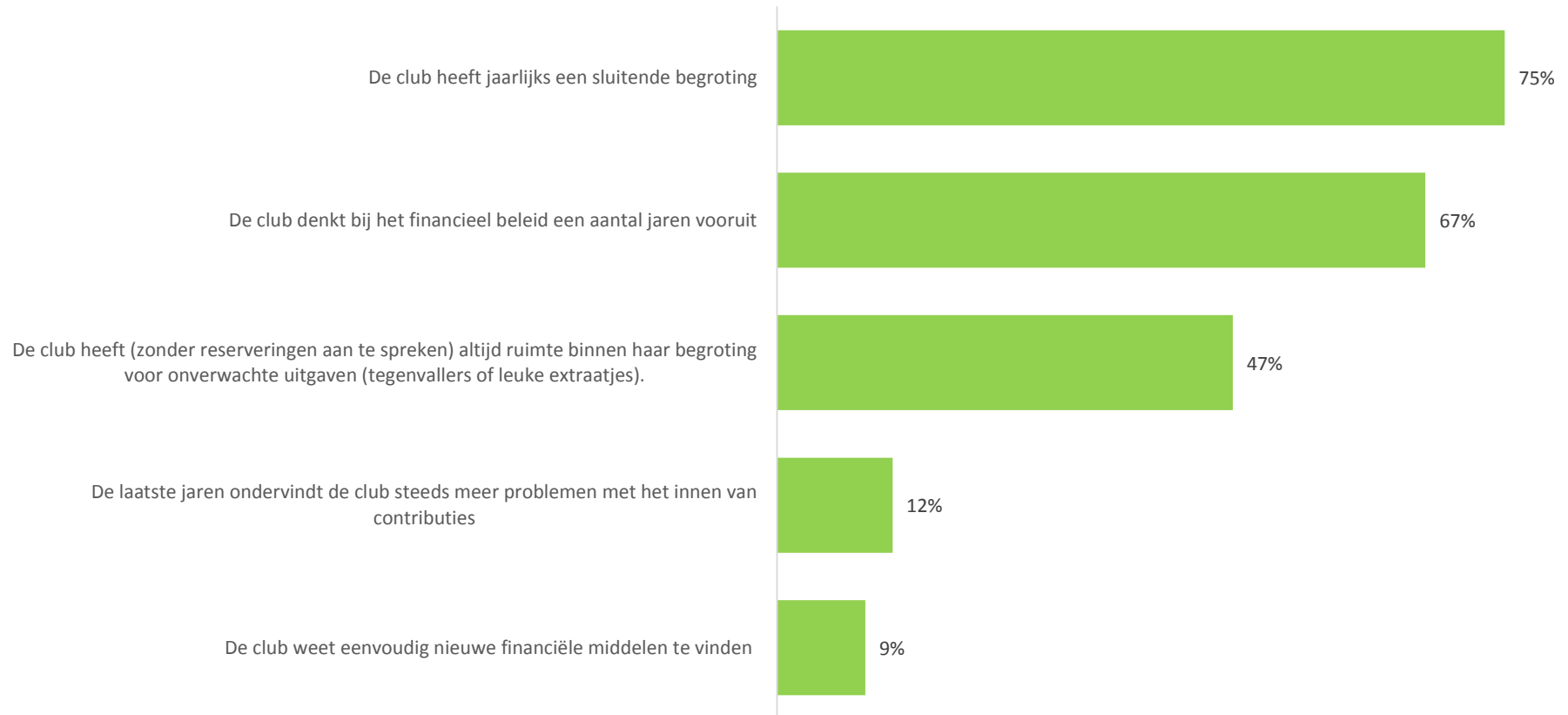
Slechts 11% van de verenigingen geeft aan zich geen zorgen te maken over de financiële situatie van de club in de komende jaren.



Q: Wat zijn voor uw vereniging de belangrijkste zorgen voor de komende jaren op het gebied van financiën?

FINANCIËN – BELEID

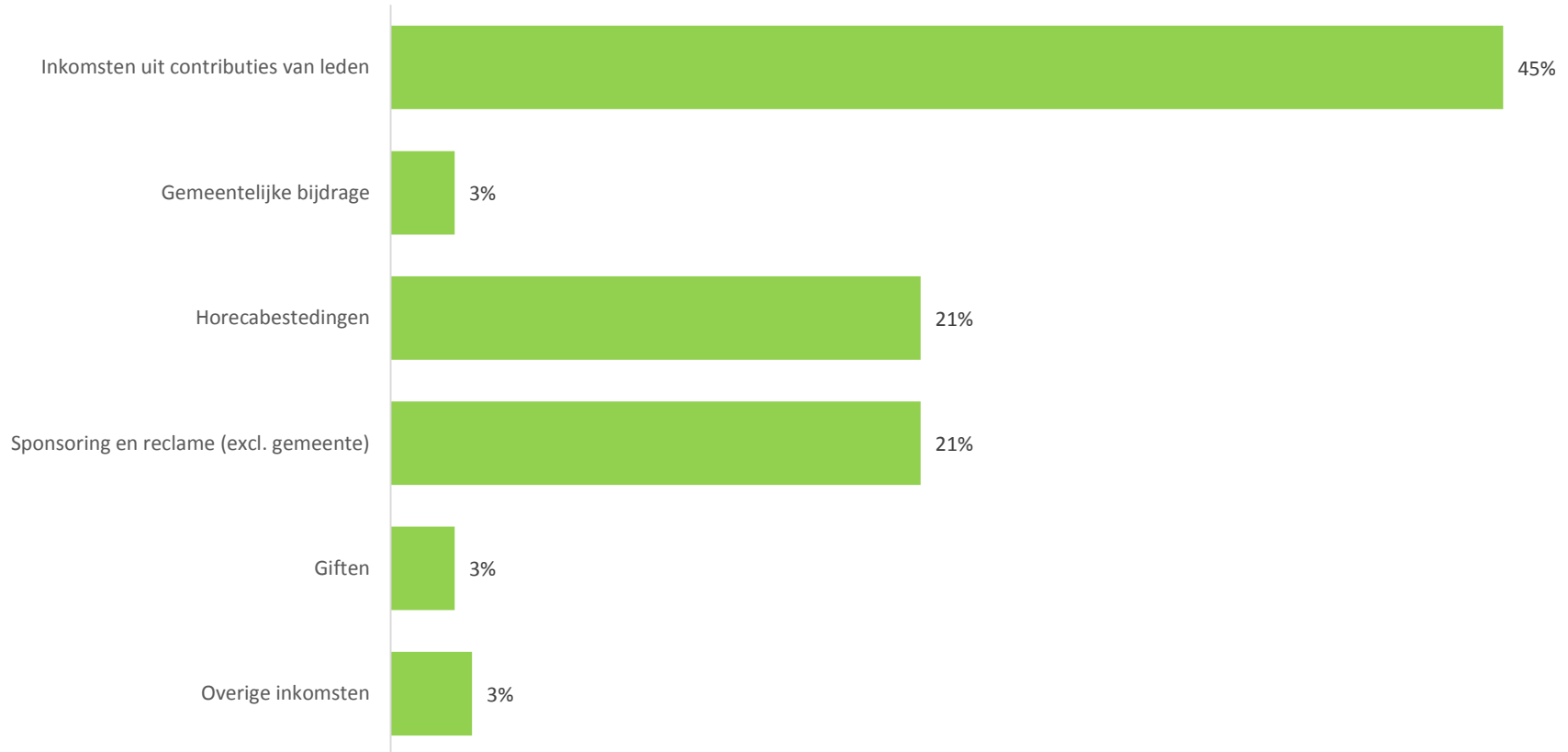
Driekwart van de clubs/verenigingen geeft aan jaarlijks een sluitende begroting te hebben. Slechts 9% geeft aan eenvoudig financiële middelen te vinden.



Q: Kunt u aangeven in hoeverre u het eens of juist oneens bent met de volgende stellingen? (%=helemaal mee eens, mee eens)

FINANCIËN – INKOMSTEN

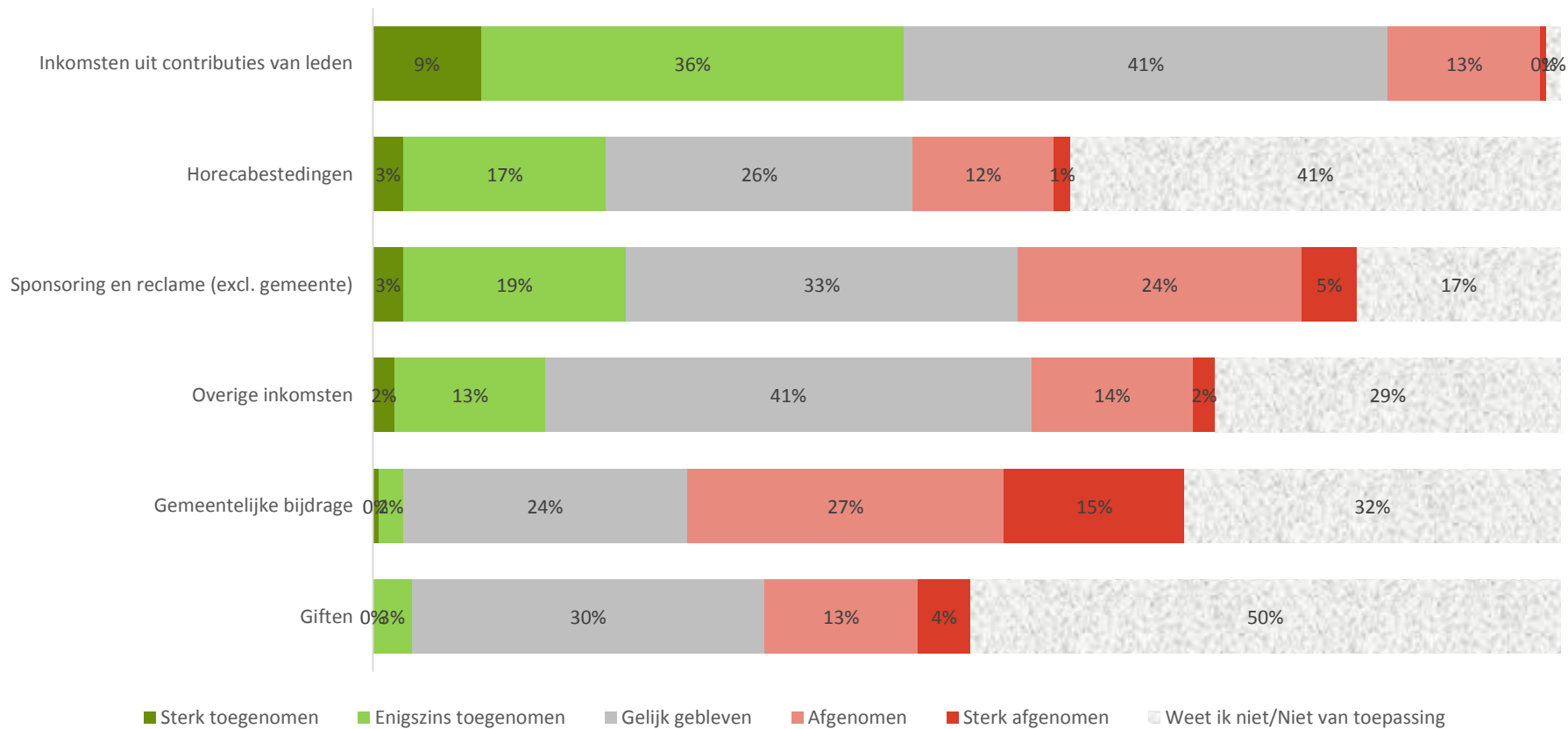
Inkomsten uit contributies van leden zijn het meest gestegen het afgelopen jaar.



Q: Kunt u voor de onderstaande inkomsten aangeven hoe deze zich het afgelopen jaar ten opzichte van het jaar daarvoor hebben ontwikkeld? (toegenomen)

FINANCIËN – INKOMSTEN

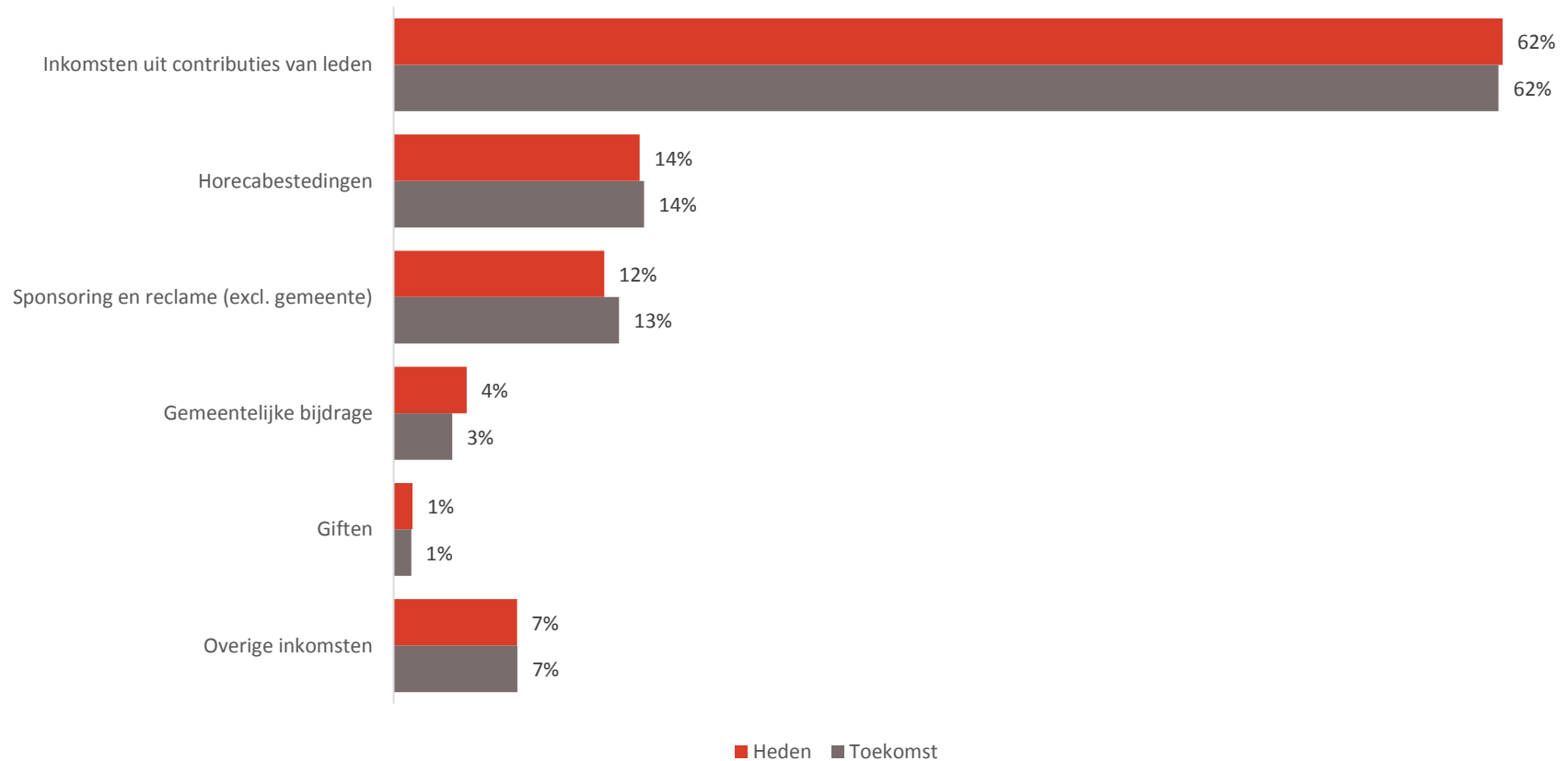
Inkomsten uit gemeentelijke bijdrage en giften zijn nihil.



Q: Kunt u voor de onderstaande inkomsten aangeven hoe deze zich het afgelopen jaar ten opzichte van het jaar daarvoor hebben ontwikkeld?

FINANCIËN – INKOMSTEN (HEDEN & TOEKOMST)

Er zijn nauwelijks verschillen in de opbouw van de huidige begroting en de verwachte opbouw van de toekomstige begroting. Contributie en horecabestedingen zijn hierin veruit de belangrijkste bronnen van inkomsten.



Q: Kunt u voor ieder van de inkomstbronnen een percentage invullen als aandeel van de begroting van uw club/organisatie?

FINANCIEEL – CONTRIBUTIE & BEGROTING

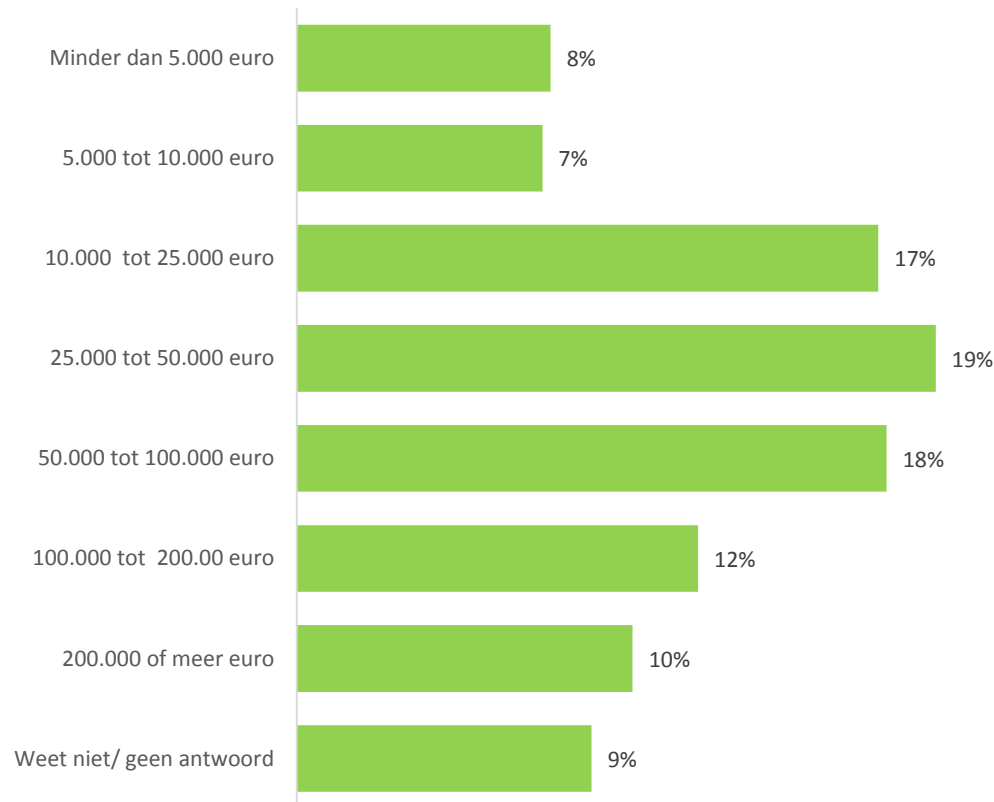
De meeste clubs/verenigingen hebben een begroting tussen de 10.000 en 100.000 euro. Junioren betalen gemiddeld 122 euro aan contributie en senioren 166 euro.

Gem. contributie Junioren

122 euro

Gem. contributie Senioren

166 euro





LEDEN EN NAUW BETROKKENEN

LEDEN EN NAUW BETROKKENEN - RELATIE

Veel clubs/verenigingen zien zichzelf als bedrijven waar leden en nauw betrokkenen de klanten zijn.

*“Onze leden zijn vooral lid van hun
trainingsgroep/afdeling. Daar zit ook hun
betrokkenheid. Bij sommige disciplines hebben we
meer te maken met afnemers dan leden. Dat is niet erg,
maar een constatering. Daar zullen we op moeten
inspelen.”*

“Wij hopen dat het allemaal verenigingsleden zijn die ook iets terug willen doen voor de club, maar veelal gedragen steeds meer leden zich als consumenten.”.

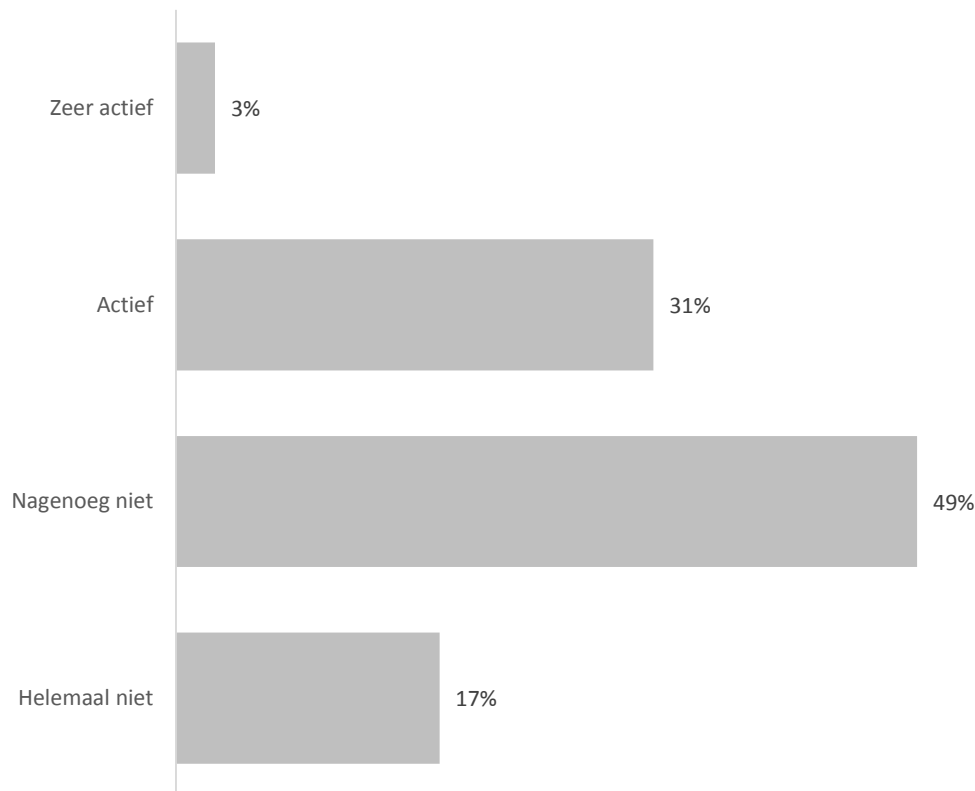
"Wij zien onze leden als onze 'klanten' die we kwalitatief goede lessen willen bieden tegen een redelijke prijs. Daarnaast proberen we via allerlei communicatie en evenementen het 'verenigingsgevoel' te versterken, en daarmee ook de bereidheid tot het doen van vrijwilligerswerk voor de vereniging te vergroten."

“Wij bieden de mogelijkheid om te onze teams te sponsoren en borden in een hal te plaatsen. Zij helpen ons, wij helpen de bedrijven”.



LEDEN EN NAUW BETROKKENEN – STIMULATIE

Ongeveer een op de drie clubs/verenigingen is actief bezig om betrokkenen ook tot sporten aan te zetten.



“Stimuleren door het aanbieden van mee sporten al dan niet met begeleiding. Organiseren van toernooi voor niet leden (straten toernooi / jeugd ouder toernooi)”.

“Social media en tijdens trainingen en wedstrijden in persoonlijke gesprekken. Daarnaast hebben we een prima website”.

“Proberen ouders of supporters te motiveren om lid te worden van een team of de kinderen te laten blijven korfballen. Door het contact direct te hebben, pik je veel op wat er speelt onder ouders en speelsters. Plaatselijk krantje oproepen plaatsen.”

Q: In hoeverre stimuleert u betrokkenen (ouders, sponsors, toeschouwer/bezoekers) tot sporten?

BUURTBEWONERS



BUURTBEWONERS – RELATIE MET BUURT

Bij driekwart van de clubs/verenigingen is de relatie met de buurt goed.



"Wij veroorzaken op geen enkele wijze overlast. Er is voldoende parkeerruimte en de hallen staan buiten de woongebieden."

"We zitten midden in een woonwijk en proberen de relatie te onderhouden en overlast te minimaliseren (parkeren, geluid etc)".

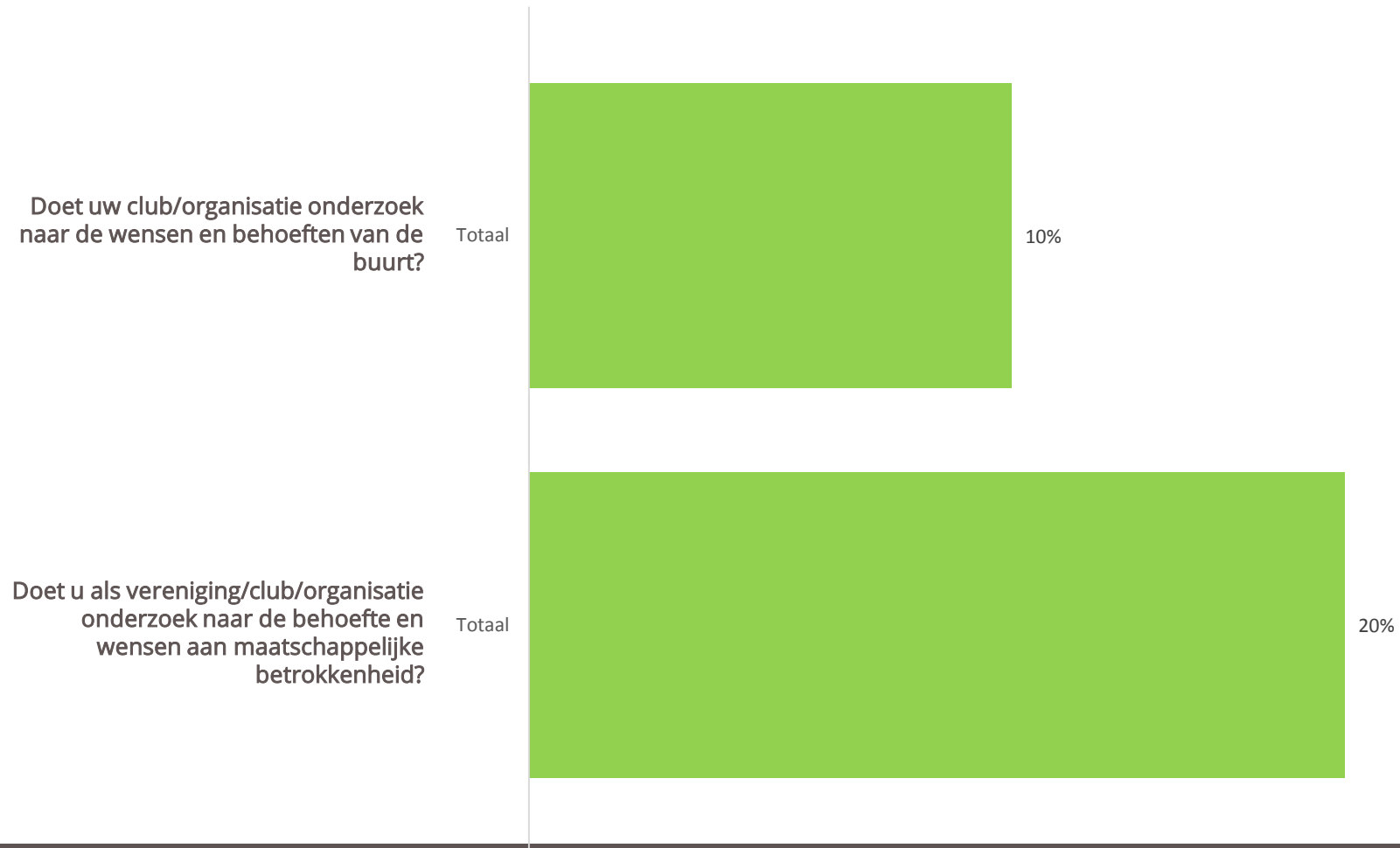
"Zijn redelijk ver verwijderd van buurtbewoners".

"Door complexiteit en omvang van ons evenement hebben omstanders daar last van. Proberen zo veel mogelijk rekening te houden en zo veel mogelijk te informeren."

Q: Heeft u als u club/organisatie een goede relatie met de buurt?

BUURTBEWONERS – RELATIE MET BUURT

Er wordt nauwelijks tot geen onderzoek gedaan naar de wensen en behoeften van de buurt.

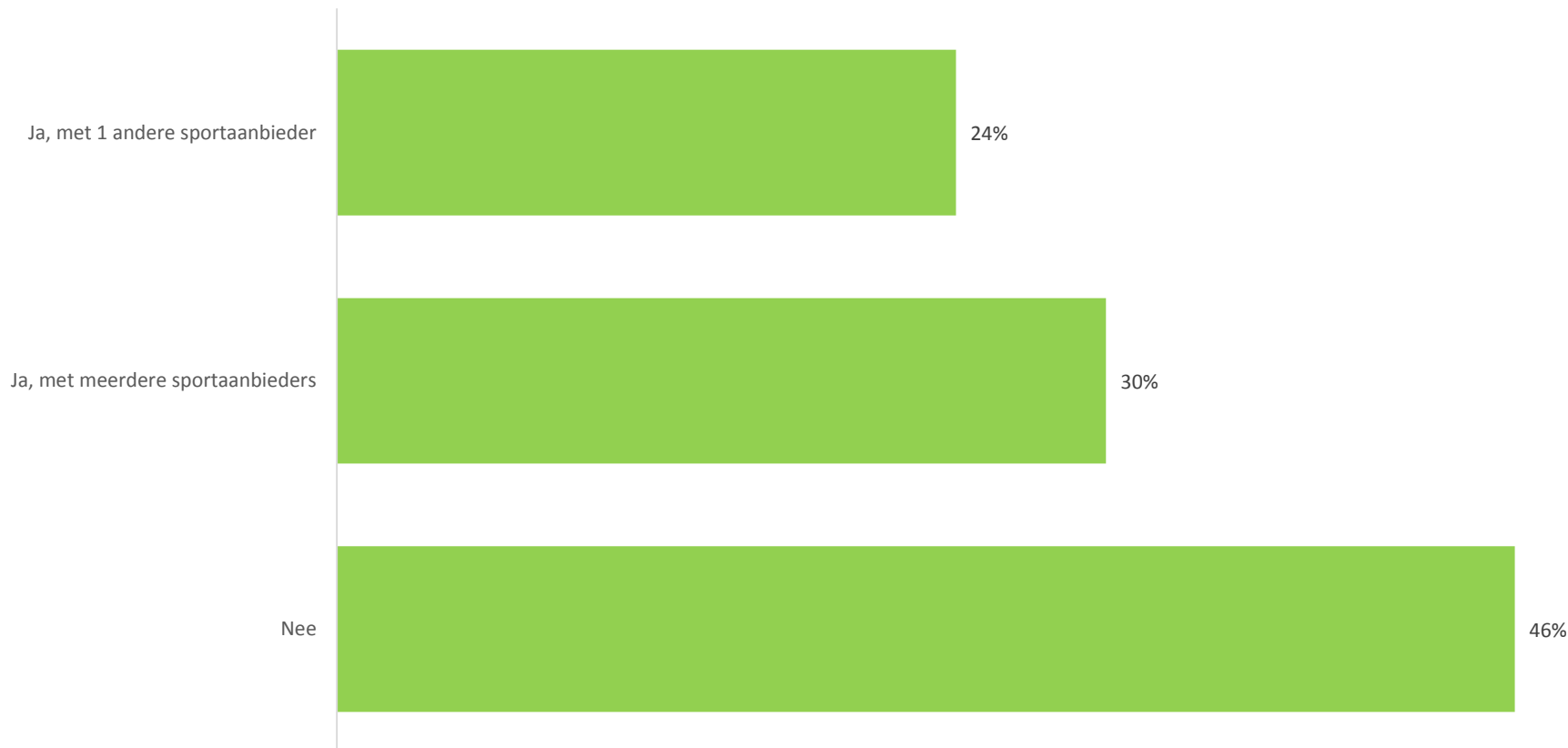




SAMENWERKING MET ANDERE SPORTAANBIEDERS

SAMENWERKING MET ANDERE SPORTAANBIEDERS

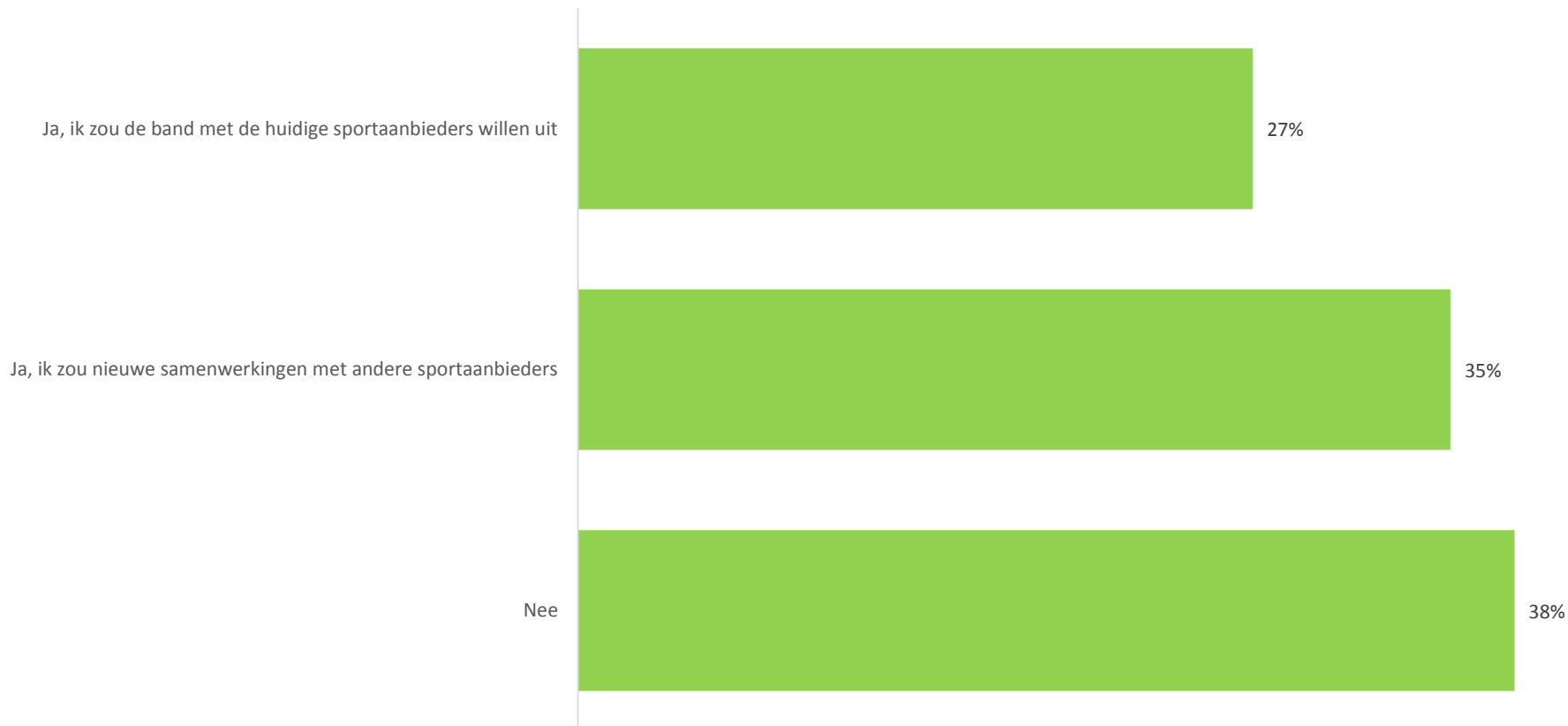
Meer dan de helft van de clubs/verenigingen geeft aan samen te werken met andere sportaanbieders.



Q: Heeft uw vereniging het afgelopen seizoen samengewerkt met een andere sportaanbieders?

SAMENWERKING MET ANDERE SPORTAANBIEDERS

De verwachting voor de komende jaren is dat (nog) meer zal worden samengewerkt met andere sportaanbieders.



Q: Als u kijkt naar de komende jaren, wilt u als vereniging de samenwerking met andere sportaanbieders versterken en/of uitbreiden?

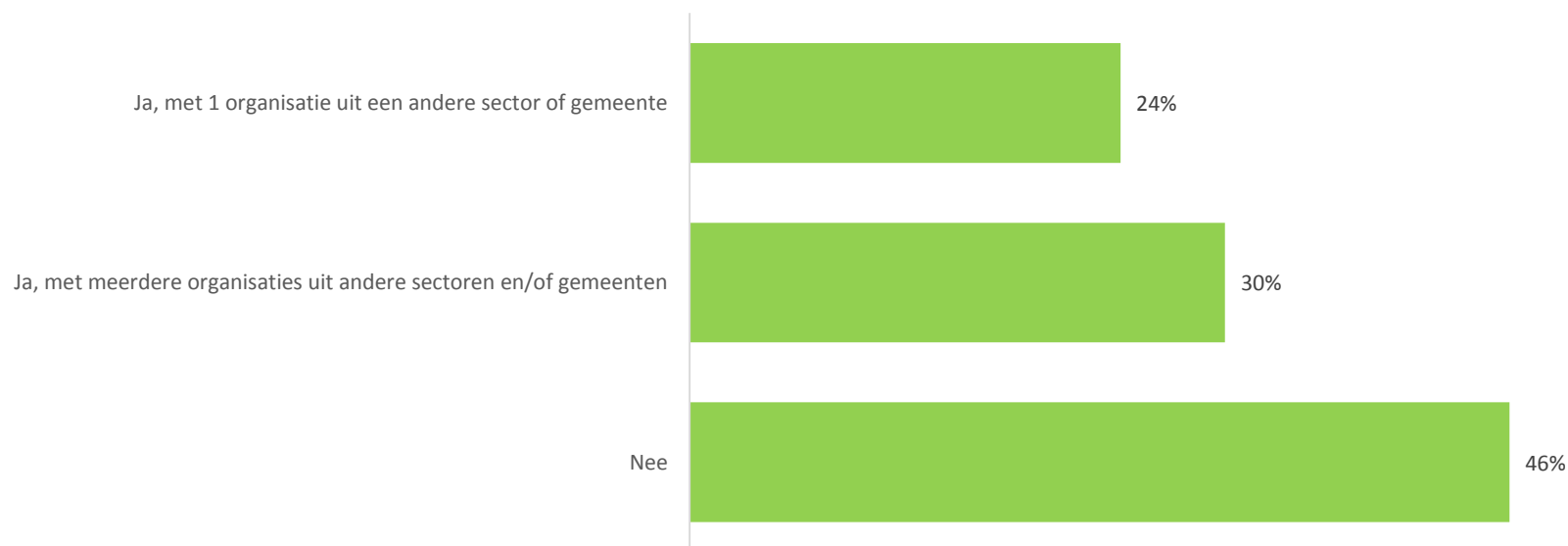
A grayscale photograph of two hands holding two interlocking puzzle pieces. The puzzle pieces feature a map of the Netherlands, with labels for various cities and regions such as 'Noord-Holland-Zuid', 'Noord-Holland-Oost', 'Noord-Holland-West', 'Leiden', 'Haarlem', 'Amsterdam', 'Rotterdam', 'The Hague', 'Utrecht', 'Groningen', 'Friesland', 'Drenthe', 'Overijssel', 'Gelderland', 'Limburg', 'Zeeland', and 'Flevoland'. The hands are positioned to bring the pieces together, symbolizing collaboration and partnership.

SAMENWERKING MET ANDERE PARTIJEN

SAMENWERKING MET ANDERE PARTIJEN

De helft van de clubs/verenigingen geeft aan het afgelopen jaar te hebben samengewerkt met 1 of meerdere organisaties uit een ander sector of gemeente.

Heeft uw vereniging het afgelopen seizoen samengewerkt met een andere sectoren (bedrijven) en gemeente(n)?



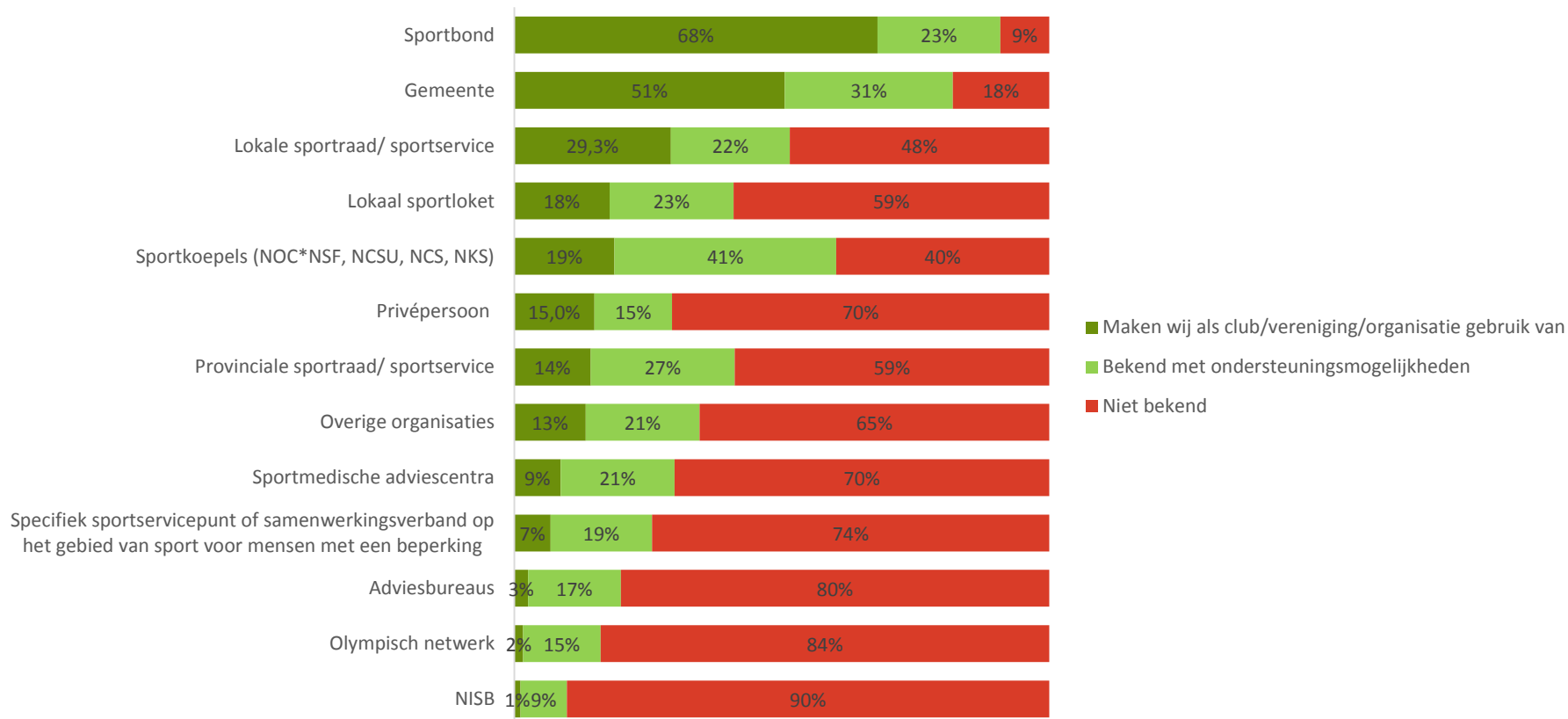
Q: Heeft uw vereniging het afgelopen seizoen samengewerkt met een andere sectoren (bedrijven) en gemeente(n)?



ADVIES EN ONDERSTEUNING

ADVIES EN ONDERSTEUNING – BEKENDHEID

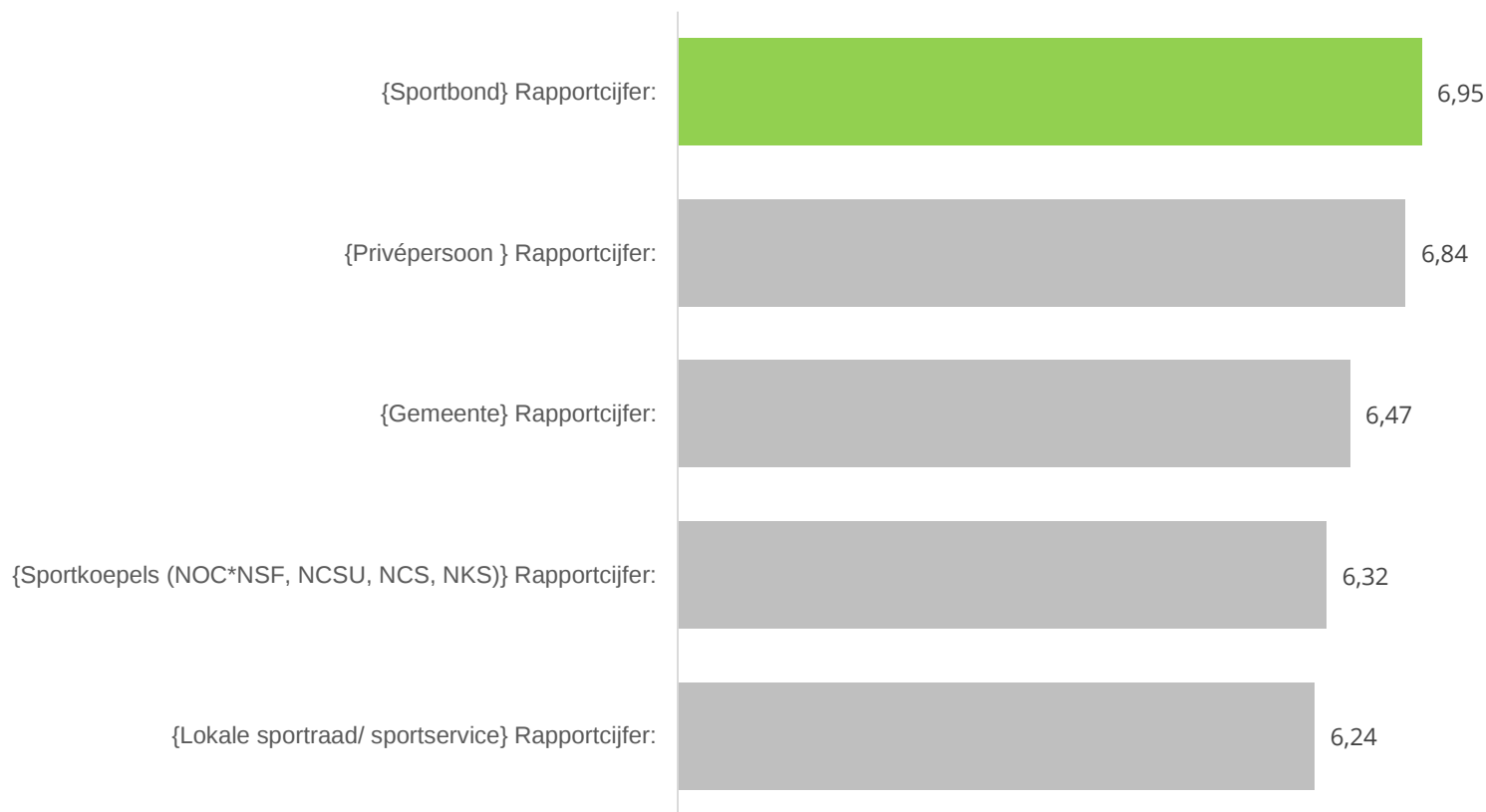
De sportbond en de gemeente zijn de instanties waar clubs/verenigingen veruit het meest gebruik van maken.



Q: Van welke van de onderstaande organisaties/instanties is de mogelijkheid tot ondersteuning bekend en van welke organisatie heeft uw club/organisatie het afgelopen jaar (seizoen) gebruik gemaakt?

ADVIES EN ONDERSTEUNING – WAARDERING

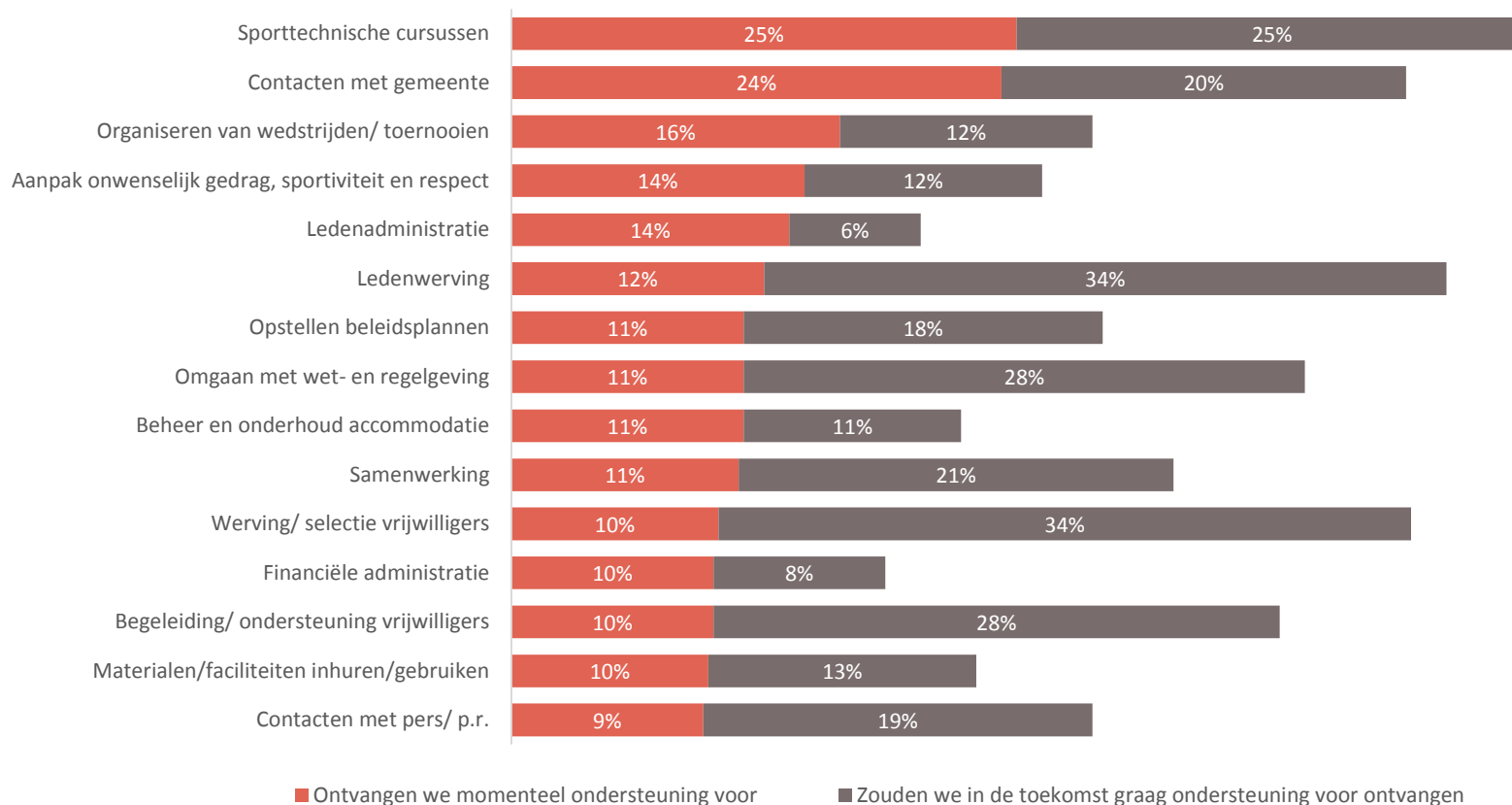
Het contact met de sportbonden wordt het hoogst gewaardeerd.



Q: U heeft aangegeven ondersteuning te ontvangen van onderstaande organisaties/instanties. Kunt u middels een rapportcijfer aangeven hoe behulpzaam en/of belangrijk deze hulp voor u als club/organisatie is/was?

ADVIES EN ONDERSTEUNING – ONDERSTEUNING

Clubs/verenigingen zouden in de toekomst graag meer ondersteuning willen krijgen voor werving en selectie van vrijwilligers en sponsors en leden.



Q: Op welke van onderstaande taakgebieden ontvangt uw club/organisatie momenteel professionele ondersteuning en op welke taakgebieden zou u in de toekomst professionele ondersteuning willen ontvangen?



All you need to grow!