



Het Mulier Instituut onderzoekt

STERKE VERENIGINGEN IN CORONATIJD

DOOR JANINE VAN KALMTHOUT EN RESIE HOELJMAKERS (MULIER INSTITUUT)

Driekwart van de verenigingsbestuurders typeert begin 2021 de eigen vereniging als (zeer) sterk. Dat is iets minder dan ruim tien jaar geleden, toen acht op de tien de verenigingen zich als (zeer) sterk typeerden. Welke verenigingen zijn sterk? Met welke problemen kampen de verenigingen die zichzelf als minder sterk zien?

'goed' en een kwart 'onvoldoende' op organisatiekracht (figuur 2). Organiseatiekracht staat voor de mate waarin sportverenigingen in staat zijn hun sportaanbod voor de (potentiële) leden te organiseren. Kijken we naar de vitaliteitsindex, dan behoren zes op de tien niet zo sterke verenigingen tot het segment kwetsbare verenigingen (59%, versus 19% van de (zeer) sterke verenigingen) en 5 procent tot de vitale verenigingen (versus 33% van de (zeer) sterke verenigingen). Niet zo sterke verenigingen zijn wat somberder over de toekomst van hun vereniging dan (zeer) sterke verenigingen. Zes op de tien van deze clubs zijn niet somber, maar zien de toekomst ook niet zonnig tegemoet, en een derde is (zeer) somber (versus respectievelijk 49% en 6% van de (zeer) sterke verenigingen).

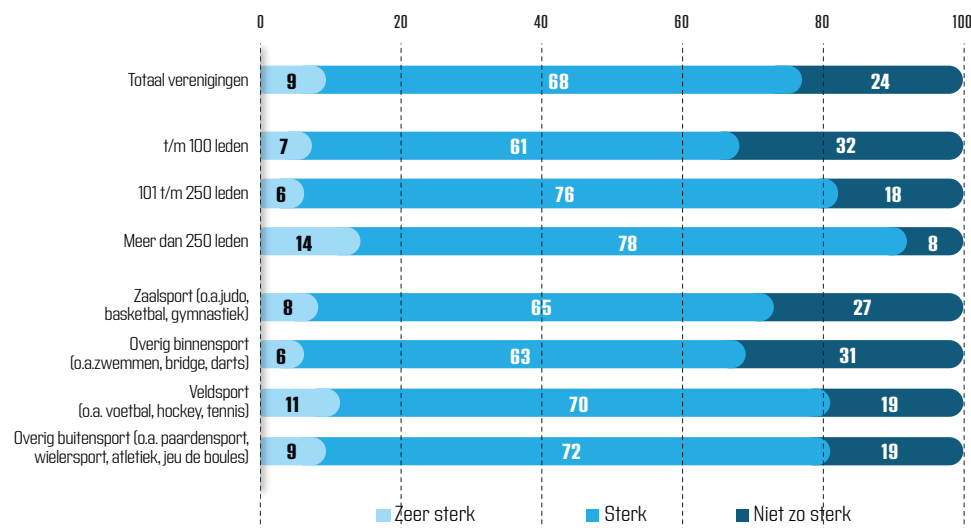
ORGANISATIEKRACHT STERKE VERENIGINGEN

Dat het aantal verenigingen dat zich als (zeer) sterk definieert sinds 2007 is gedaald, kan deels het gevolg zijn van de coronacrisis (en eerder de kredietcrisis). Al blijkt uit verschillende onderzoeken naar de consequenties van de coronacrisis voor sportverenigingen dat sportverenigingen een stabiel en zeer groot vertrouwen hebben in hun veerkracht om de crisis te overleven. Een kwart van de verenigingen typeert zichzelf als niet zo sterk. Dat zijn met name kleine verenigingen (≤ 100 leden) en binnensportverenigingen (zoals basketbal, gymnastiek, zwemmen en bridge) (figuur 1).

Verenigingen lijken de eigen sterkte goed in te kunnen schatten. Dat blijkt uit een vergelijking van de ervaren sterkte met de organisatiekracht en vitaliteit van de verenigingen. De helft van de zeer sterke verenigingen scoort 'goed' op organisatiekracht en geen enkele vereniging scoort 'onvoldoende'. Van de niet zo sterke verenigingen scoort 3 procent

DE ONTWIKKELING VAN HET LEDENBESTAND LIJKT STEEDS BEPALENDER TE WORDEN VOOR HET VOORTBESTAAN VAN CLUBS

Figuur 1 Ervaren sterkte vereniging uitgesplitst naar kenmerken vereniging (% sportverenigingen, n=549)



Bron: Mulier Instituut, Verenigingspanel februari 2021.

ONTWIKKELING LEDENTAL GROOTSTE PROBLEEM

De meeste verenigingen ervaren (kleine of grote) problemen met de ontwikkeling van het ledenbestand (81%) en/of de ontwikkeling van het aantal vrijwilligers (74%) (figuur 3). Deze problemen worden door verenigingen ook vaker als een (zeer) groot probleem ervaren. Grote problemen kunnen het voortbestaan van een vereniging bedreigen. Verenigingen die grote problemen ervaren, geven aan dat de ontwikkeling van het ledenbestand, het aantal vrijwilligers en de staat en beschikbaarheid van de accommodatie het voortbestaan van de vereniging bedreigen.

Er is een verband tussen de ervaren sterkte van een vereniging en de problemen die ze ervaren. Bij 58 procent van de niet zo sterke verenigingen vormt de ontwikkeling van het ledenbestand een (zeer) groot probleem (versus 15% van de (zeer) sterke verenigingen). Bij de helft van de niet zo sterke verenigingen die dit als een (zeer) groot probleem ervaren, bedreigt de ontwikkeling van het ledenbestand zelfs het voortbestaan van de vereniging. Alle benoemde problemen (figuur 3), behalve wet- en regelgeving, vormen voor de niet zo sterke verenigingen niet alleen vaker een probleem, maar ook een groter probleem dan voor de (zeer) sterke verenigingen.

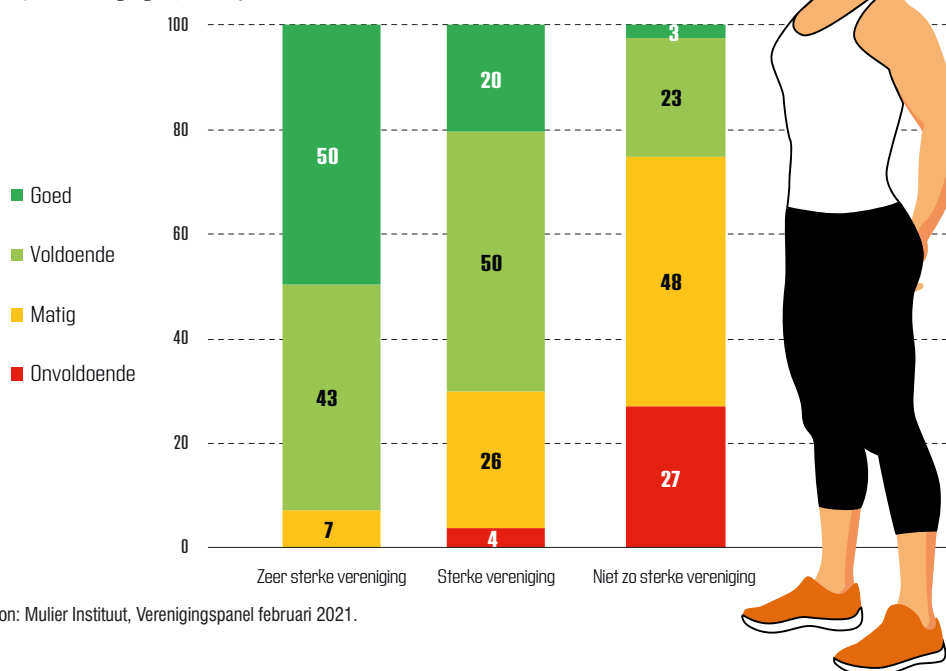
TOENAME CONCURRENTIE

De helft van de verenigingen ervaart geen problemen van lokale concurrentie van sportaanbieders. Op zich niet verwonderlijk, want twee vijfde van de verenigingen geeft aan überhaupt geen concurrentie te ervaren. De concurrentie voor de verenigingen is het laatste decennium wel toegenomen. In 2007 ervoeren zes op de tien van de verenigingen geen concurrentie. De meeste verenigingen ervaren concurrentie van andere verenigingen in de buurt in dezelfde sporttak (31%). Het afgelopen decennium zijn sportverenigingen met name meer concurrentie gaan ervaren van andere verenigingen in de buurt in een andere sporttak, van commerciële sportaanbieders en van ongeorganiseerde sportbeoefening. Niet zo sterke verenigingen ervaren vaker concurrentie, met name van commerciële aanbieders.

MEER AANDACHT VOOR LEDENWERVING EN LEDENBINDING

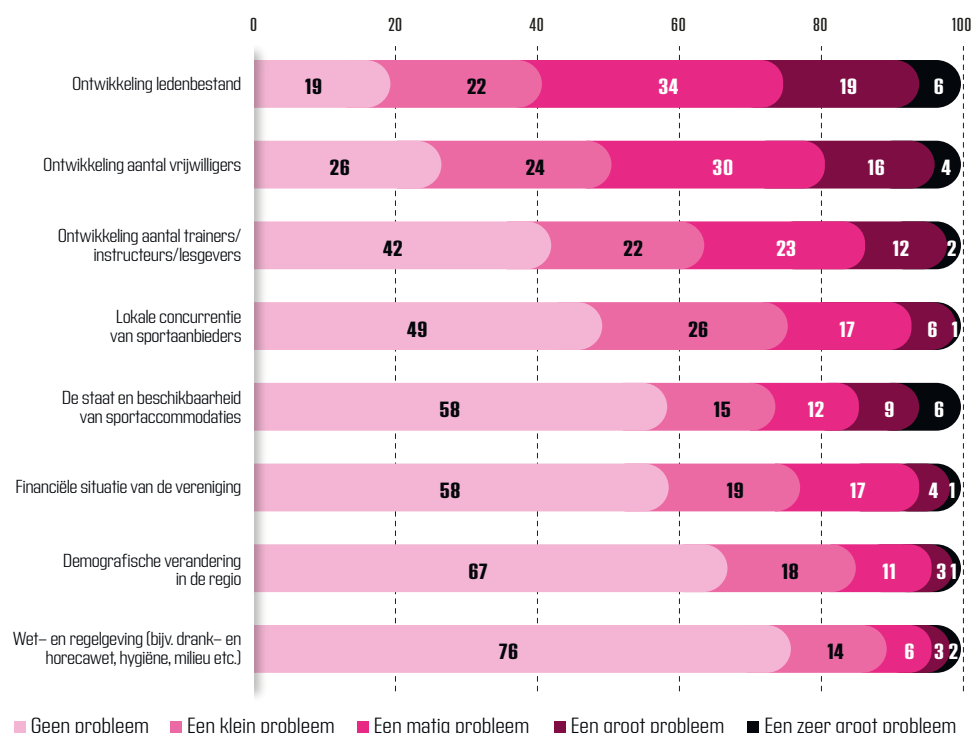
Ondanks de coronacrisis typeert begin 2021 driekwart van de sportverenigingen zich als (zeer) sterke vereniging. Hoewel de financiële situatie van sportverenigingen gedurende de coronacrisis in het algemeen nauwelijks is verslechterd, is ontwikkeling van het ledenbestand wel een groter aandachtspunt geworden. Met name voor zaalsportverenigingen,

Figuur 2 Organisatiekracht sportverenigingen naar ervaren sterkte vereniging (% sportverenigingen, n=549)



Bron: Mulier Instituut, Verenigingspanel februari 2021.

Figuur 3 Ervaren problemen sportverenigingen (% sportverenigingen, n=549)



Bron: Mulier Instituut, Verenigingspanel februari 2021.

die vaker minder sterk blijken te zijn. De ontwikkeling van het ledenbestand was ook voor de coronacrisis de grootste bron van zorgen voor verenigingen, maar lijkt mede door de coronacrisis en de toenemende concurrentie van andere sportaanbieders

steeds bepalender te worden voor het voortbestaan van clubs. Verenigingen, en met name zaalsportverenigingen, lijken dan ook voornamelijk gebaat te zijn bij effectieve ondersteuning op het gebied van ledenwerving en -binding.