



NIET ALLES HOEFT TE KANTELEN

De vereniging leeft. Leve de vereniging!

Het VSG-congres stond in het teken van kantelend beleid. Met de hausse aan transities die op de gemeenten is afgekomen kon de keuze van het thema moeilijk een andere zijn, maar de plenaire zitting tijdens de ochtend van de eerste dag stond toch slechts één conclusie toe: aan de sportverenigingen moeten we in ieder geval niet veel meer willen veranderen. Daarvoor doen ze het veel te goed. Extra draagvlak kan beter worden gezocht in een betere samenwerking met de commerciële sportaanbieders.

Tekst: **Jeroen Kuypers**

De locatie van het congres was op zich al een voorbeeld van kantelen. De Wagenwerkplaats in Amersfoort was vroeger een terrein vol loodsen, waar de NS locomotieven repareerde. Nu worden de voormalige fabriekshallen gehuurd door onder meer architecten en theatergezelschappen. De zaal van de Veerensmederij zat bomvol met bijna 360 deelnemers uit het hele land. Het thema en de namen van de sprekers hadden dit jaar extra veel sportambtenaren naar het tweedaagse congres gekregen, zo veel zelfs dat VSG een stop moest afkondigen. Misschien hadden velen in deze postindustriële omgeving verhalen verwacht over het postverenigingstijdperk. De sprekers toonden zich echter opvallend positief over de toekomst van de sportclubs. “Nederland telt 5 miljoen georganiseerde sporters en 1,1 miljoen vrijwilligers. Van de jeugd tot 12 jaar is maar liefst tachtig procent aangesloten bij een sportclub”, stelde professor Paul Verweel. “Wat klagen we dan?” En zijn collega-hoogleraar Christoph Breuer zei: “Het einde van de sportclubs werd al in 1959 voorspeld, met veel bombarie, maar ze zijn er nog steeds.”

De keuze erbij te horen

Cijfers kunnen vooroordelen bevestigen of ontkrachten. De Utrechtse hoogleraar Bestuurs- en Organisatiewetenschap Verweel deed met de zijne vooral het laatste. “Door de individualisering waren groepsporten ten dode opgeschreven en zouden we allemaal gaan tennissen, want dat is een sport die je kunt beoefenen wanneer je maar wilt. Er zit echter geen groei in tennis. Honderdduizend sporters hebben zich er juist van afgekeerd. De snelst groeiende sport is een teamsport, namelijk meisjesvoetbal. Kleine verenigingen waren ook al ten dode opgeschreven. In werkelijkheid doen de meeste het uitstekend, vooral die met minder dan honderd leden. We onderschatten het reële effect van de individualisering. Vroeger werd ik lid van een bepaalde Utrechtse sportvereniging omdat die een C voerde en ik christelijk was. Ik had geen

“Kleine verenigingen waren ten dode opgeschreven. In werkelijkheid doen de meeste het uitstekend”

keuze. Nu kan ik zelf bepalen van welke club ik lid word en waarom. Die keuzevrijheid betekent dus niet dat ik niet meer bij een vereniging wil horen. We onderschatten ook het aanpassingsvermogen van de sportverenigingen. De arbeiders zijn uit de oude Utrechtse clubs verdwenen. In hun plaats zijn kenniswerkers en studenten gekomen, een weerspiegeling van de veranderde beroepsbevolking van de Domstad. De verenigingen zijn simpelweg meegegaan met die evolutie in plaats van met de industrie te verdwijnen.”

Overschat topsporteffect

Is het dan niets dan rozengeur en maneschijn voor de sportclubs? Verweel ziet wel degelijk bedreigingen, maar die komen

ironisch genoeg vooral uit de beleidshoek. “We denken te veel in modellen en vooral: we stoppen te veel energie en geld in tussenslagen. Ik heb niets tegen adviseurs – ik ben er zelf ook een – maar als adviseurs de maatschappelijke context uit het oog verliezen, gaan hun rapporten de plank misslaan. Gemeenten zouden veel meer moeten vertrouwen op het zelforganiserend vermogen van verenigingen. Ze nemen al die nieuwe doelgroepen – mensen met obesitas, met een beperking – er heus wel bij, maar in hun eigen tempo. Sport is een plezierig doel op zich en de extra taken die verenigingen van gemeenten krijgen opgelegd mogen nooit ten koste gaan van dat plezier. Want daarom wordt de overgrote meerderheid van de jongeren lid – om sporter te worden. Forceer de verenigingen niet, en overschat dus ook het topsporteffect niet. Ja, als een Nederlandse sporter een medaille haalt, zie je even een opstoot van nieuwe leden, maar dat effect duurt maar kort en de clubs en de bonden zijn niet in staat het vast te houden. Een echt ‘Ard en Keessie-effect’ bestaat niet. De verenigingen zijn honderd jaar lang met succes geleidelijk en procesmatig veranderd, nooit schoksgewijs. Laat dat zo blijven.”





“Gemeenten moeten veel meer vertrouwen op het zelforganiserend vermogen van verenigingen”

een segment van dat aanbod dat vele jaren lang min of meer genegeerd is, namelijk het commerciële. De uitnodiging aan Jan Middelkamp, sportonderzoeker, -uitgever én fitnessondernemer, bewees dat ook hier het een en ander aan het kantelen is. In een informatief en humoristisch discours bood Middelkamp zijn gehoor een inkijkje in een wereld die veel meer divers bleek dan werd aangenomen.

Aanvullende inkomsten

Ook Breuer, hoogleraar Sportmanagement aan de Hogeschool van Keulen, is ervan overtuigd dat sportclubs in de 21ste eeuw nog zeer levensvatbaar zijn. Hij deed onderzoek naar het wegvallen van subsidies in tal van landen en steden. “Het aantal verenigingen dat rode cijfers schrijft komt dan op iets meer dan 50 procent, tegen ruim 33 procent daarvoor, maar ze vinden ook vrij snel aanvullende inkomsten.” Toch toonde zijn pan-Europese onderzoek ook aan dat niet alle verenigingen hetzelfde zijn en dat de traditionele mannenbolwerken een achterstand opbouwen. “De invloed van vrouwelijke bestuursleden blijkt zeer positief. Een bestuur dat uit louter mannen bestaat is geneigd meer risico’s te nemen. Vrouwen nemen, zoals bekend, minder financiële risico’s, maar om verstandiger met geld om te gaan heb je niet eens een genderevenwicht nodig. Slechts één vrouw tussen allemaal mannen heeft al een dempend effect op al dat pochen en tegen elkaar opboksen.”

Kannibaliserend effect

Het onderzoek van de Duitse professor was degelijk. Zijn cijfers toonden ook aan dat er een grens is aan het rendement van

investeringen in extra sportfaciliteiten. “Stuttgart en München hebben in bepaalde wijken extra voorzieningen aangelegd. Het leidde nauwelijks tot extra sportparticipatie. Sterker nog: als een wijk voldoende toegang biedt tot parken en bossen, hebben sportfaciliteiten eerder een kannibaliserend effect.” In plaats daarvan zouden gemeenten zich beter kunnen richten op

Bloed aan de handen

“Dertig jaar geleden was fitness het terrein van de bodybuilders en de krachttrainers, nu zijn sportscholen zich sterk aan het diversifiëren om een eigen doelgroep aan te spreken. Fitness is big business geworden. Als een investeerder er met een paar honderd



Christoph Breuer,
hoogleraar Sportmanagement
aan de Hogeschool van Keulen

miljoen instapt, wil hij de keten een aantal jaren later voor het dubbele kunnen verkopen. Wereldwijd gaan er miljarden in om.” Er worden dus allerlei formules bedacht om de aantrekkelijkheid te verhogen. Bij sommige ketens kunnen de sporters zich enkel online aanmelden en uitsluitend lessen van enkele tientjes per uur afnemen, bij andere bedraagt het lidgeld amper 15,95 euro per maand. “Maar dan moet er voor het dochten een muntje worden gebruikt, want dat is niet inbegrepen. Er zijn scholen die zelfverdediging voor gays aanbieden – vooral in Amsterdam een succes – en er zijn er die kamasutra yoga in de aanbieding hebben. Er zijn ketens die zich op het hele gezin richten, er zijn ketens enkel voor vrouwen en er zijn er die hun leden ouderwets keihard trainen. Sommige jongeren willen nu eenmaal een foto op Facebook delen waarbij ze het bloed aan de handen kunnen tonen.”

Meer willen betalen

Fitness 2.0 is een initiatief dat de samenwerking tussen sportverenigingen en sportscholen nadrukkelijk stimuleert. Verenigingen hebben hun ‘clubgevoel’ voor op de commerciële aanbieders, maar de clubs kunnen ook van de scholen leren, meent Middelkamp. De specialisering bewijst dat de fitnessbranche de sporter – die tegelijk klant is – meer dan ooit centraal stelt. Zijn wensen zijn richtinggevend voor de formule die de keten toepast. Of het bedrijf. “Want veel individuele ondernemers draaien ongeveer hetzelfde jaarlijkse rendement als individuele vestigingen van ketens, namelijk een kwart miljoen euro. Dat is in sterke mate te danken aan die klantgerichtheid. Ook al komt 19,5 procent van degenen die zich inschrijven en betalen nooit opdagen, de branche blijft proberen dat percentage omlaag te brengen door steeds aantrekkelijker te worden. Verenigingen hebben nog veel in te halen op dat vlak. Ik wilde ooit lid worden van een volleybalclub, maar ik had slechts interesse in de sport en niet in een bardienst. ‘Ik ben bereid meer lidmaatschapsgeld te betalen als ik daarmee onder



die bardienst uit kan komen’, zei ik. Wat ik me wel verbeelde. Dat kon echt niet. Het gevolg was dat ik géén lid werd, een situatie waarbij niemand gebaat was.”

Heel Holland bakt, heel Holland danst, heel Holland kantelt. De lokale overheden staan inderdaad te dansen op hun achterste benen nu Den Haag zo veel taken en verantwoordelijkheden heeft gedecentra-

liseerd. Logischerwijs zoeken gemeenten naar manieren om de sport nog meer te kunnen inzetten bij het uitvoeren van die nieuwe taken, maar het is de vraag of daarvoor zo veel hoeft te worden veranderd aan de kern daarvan: de sportvereniging. *Never change a winning product*, zeggen marketeers. *Never change a winning team*, zeggen leiders en coaches. Verander geen succesvolle instelling, was de teneur van dit congres. De sportvereniging is, ondanks alle fout gebleken sombere voorspellingen, nog steeds een vitaal instituut. Wil het blijvend succesvol als instrument worden ingezet, dan moet het in die vitaliteit gesterkt en niet onderuitgehaald worden. ◀



Paul Verweel, hoogleraar Bestuurs- en Organisatiewetenschap Universiteit Utrecht

**“Verenigingen hebben
nog veel in te halen
op het vlak van
klantgerichtheid”**