

# Stijgende contributie en weglopende verenigingsleden

Jelle Schoemaker, Roy Liebrand & Nick ter Welle

Juni 2016

Hogeschool van Arnhem en Nijmegen

**Twintig procent van de sportverenigingen had vorig jaar te maken met een negatief saldo en ruim veertig procent heeft de afgelopen drie jaar ingeteerd op de reserves (Van Kalmthout & van der Werff, 2015). Voor veel sportverenigingen is het daardoor noodzakelijk om de contributie te verhogen. Maar hoe kijken de leden hiertegen aan? Tot welke prijs zijn de leden bereid te betalen voor hun lidmaatschap?**

De Hogeschool van Arnhem en Nijmegen (HAN) deed in 2012 voor het eerst in Nederland onderzoek naar de prijselasticiteit van verenigingscontributie. Bijna 5.000 verenigingssporters (waarvan de meesten volleybal of tennis beoefenen) gaven aan dat men gemiddeld 26 procent bereid was te betalen bovenop de huidige gemiddelde contributie van 227 euro.

Eind 2014 hebben studenten van de minor Sport & Economie 2.500 voetbalverenigingsleden via een online vragenlijst ondervraagd over hun contributie. Deze leden waren lid van 21 verschillende voetbalverenigingen uit voornamelijk Oost-Nederland. In de steekproef zat een oververtegenwoordiging van leden die lid zijn van een grote sportvereniging met meer dan 500 leden en een ondervertegenwoordiging van leden van een kleine vereniging met minder dan 200 leden (zie tabel 1).

Aantal leden vereniging	Verenigingen in steekproef	Verenigingen in Nederland
0-200 leden	0%	27%
201-500 leden	43%	41%
501 of meer	57%	32%

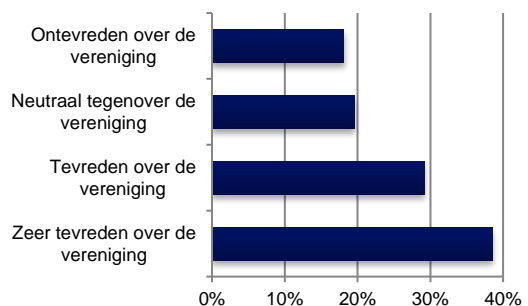
Tabel 1: Onderzoekspopulatie

## Lidmaatschap is 30 procent meer waard

De gemiddelde contributie van voetballeden in de steekproef is 170 euro. Wanneer gevraagd wordt naar de maximale bereidheid tot betalen bleek dat leden gemiddeld 30 procent meer bereid zijn te betalen voor hun lidmaatschap. Dat betekent dat de waarde van de vereniging voor de respondent gemiddeld 50 euro boven de huidige contributie ligt.

De hoogte waartoe leden bereid zijn te betalen hangt samen met het inkomen- en opleidingsniveau, het aantal jaren lid en de tevredenheid over de vereniging. Hoe hoger de huidige contributie was, hoe minder mensen bereid waren te betalen voor een hogere contributie. Hoe meer tevreden leden waren over de vereniging hoe meer men bereid was te betalen (zie figuur 1). Ook waren leden van grote verenigingen en verenigingen die in een stedelijke omgeving lagen, minder bereid te betalen voor hun contributie.

Figuur 1: Tevredenheid over de vereniging en de maximale bereidheid tot betalen



Deze uitkomsten zijn consistent met de uitkomsten van een eerder onderzoek van de HAN. Opvallend is wel de rol die tevredenheid van de leden speelt bij de maximale bereidheid tot betalen. Dit kwam nog niet duidelijk naar voren in eerder onderzoek.

## Niet bereid tot hogere contributieprijs

Ondanks dat de waarde van het lidmaatschap gemiddeld voor veel leden ruim boven de kosten van de contributie ligt, betekent dit niet dat verenigingen hun contributieprijs gemakkelijk kunnen verhogen. Er zijn relatief veel leden die hun lidmaatschap zullen opzeggen bij een (kleine) contributiestijging. In tabel 2 is weergegeven hoeveel procent van de leden opzegt bij verschillende contributiestijgingen.

Wat opvalt is dat slechts zes procent van de leden van tennis/volleybalverenigingen in 2012 bij een contributiestijging van 10 procent het lidmaatschap opzegt terwijl dat voor de voetbalverenigingen in 2014 voor zestien procent van de leden geldt. In het onderzoek van 2012 werd niet gevraagd naar een stijging van vijf procent.

Contributie stijging	Voetbal (2014)	Tennis/Volleybal (2012)
Stijging 5%	6%	nb
Stijging 10%	16%	6%
Stijging 20%	46%	31%
Stijging 75%	88%	77%

Tabel 2: Opzeggen van de vereniging bij diverse contributiestijgingen.

## Conclusie

De uitkomsten laten zien dat de gemiddelde waarde van het lidmaatschap de huidige contributieprijs (nog steeds) overstijgt, maar dat een hogere contributieprijs niet zorgt voor hogere opbrengsten voor de vereniging. In vergelijking met het onderzoek uit 2012 bij voornamelijk volleybal/tennis leden, zijn voetballen minder bereid een kleine stijging van de contributieprijs te accepteren.

Bij voetballers lijkt ook de mate van tevredenheid over de vereniging een belangrijke rol te spelen in de bereidheid tot betalen van een hogere contributieprijs.

## Verantwoording

De resultaten zijn verzameld door een online vragenlijst over de verenigingscontributie onder leden van verschillende voetbalverenigingen. De vragen over de contributiestijgingen zijn

voorgelegd aan de hand van tien Ja/Nee vragen over het lid blijven van een vereniging bij een fictieve contributieverhoging (tussen 5 en 100 procent).

Uit eerder onderzoek (de Boer, 2012) blijkt dat een werkelijke contributiestijging maar beperkt invloed heeft op het aantal leden. Het lidmaatschap van een vereniging is erg goedkoop als dit wordt afgezet tegenover andere vrijetijdsbestedingen in organisatorisch verband. Mogelijk zijn de resultaten van dit onderzoek vertekend omdat er gevraagd werd naar een fictieve situatie van een contributiestijging. De ondervraagde leden kunnen een strategisch antwoord hebben gegeven op de onderzoeksvraag om mogelijke contributieverhogingen van de club te voorkomen.

Het is aannemelijk dat verenigingsleden een contributiestijging eerder zullen accepteren wanneer dit een kwaliteitsverhoging van het aanbod met zich meebrengt. Wanneer een contributiestijging gedaan wordt met een bewuste verantwoording (nieuwbouw, veldrenovatie, achteruitgang subsidies, etc.) is het goed voor te stellen dat veel meer leden alsnog lid blijven van de vereniging.

**Meer informatie over dit onderzoek is te verkrijgen via docent/onderzoeker [jelle.schoemaker@han.nl](mailto:jelle.schoemaker@han.nl).**

## Literatuur:

Boer, de W. (2012). *De juiste prijs*. Hogeschool van Arnhem en Nijmegen.

Kalmthout, J. van & Werff, H. van der (2015). *Ontwikkelingen financiën sportvereniging*. Mulier Instituut.