

Waarde & effecten van het sportlidmaatschap

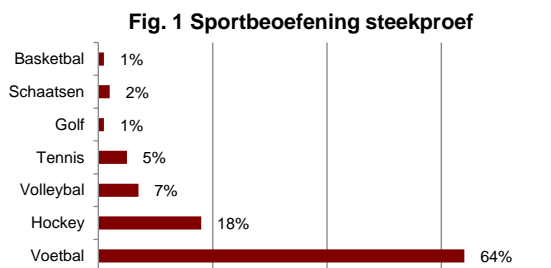
Jelle Schoemaker & Nick ter Welle

Juni 2016

Hogeschool van Arnhem en Nijmegen

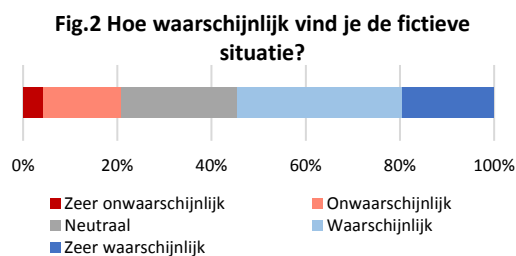
Leden van sportverenigingen ontlenen de waarde van hun lidmaatschap vooral aan het plezier dat zij ervaren door het lid zijn van de vereniging. Dat blijkt uit het onderzoek van de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen onder ruim 2.000 leden van een sportvereniging.

Studenten van de minor sporteconomie deden onderzoek naar de waarde van het lidmaatschap. De respondenten waren lid van 28 verschillende sportverenigingen. Bijna twee derde van de respondenten was lid van een voetbalvereniging (zie figuur 1).



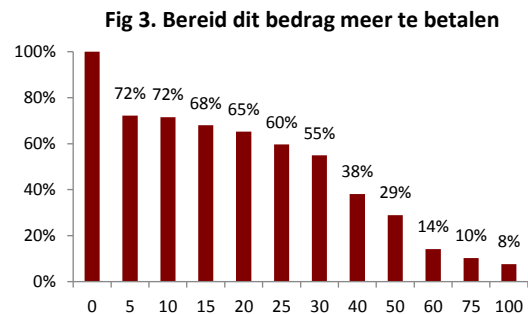
25 procent bereid meer te betalen

De respondenten betalen gemiddeld €166,- aan contributie per jaar. Aan hen is gevraagd of ze in het geval van een fictieve situatie waarin de vereniging financiële problemen heeft die het huidige aanbod bedreigen (zie kader) bereid zijn meer te betalen voor hun lidmaatschap. Bijna de helft van de respondenten vond de fictieve situatie waarschijnlijk (zie figuur 2) en gemiddeld was men bereid 25 procent meer te betalen voor het lidmaatschap in deze situatie (zie figuur 3).



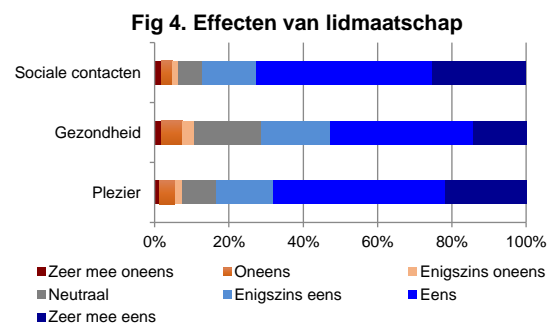
Fictieve situatie contributieverhoging

Uw sportvereniging wordt geconfronteerd met structureel hogere kosten (bijvoorbeeld doordat de gemeente hogere tarieven vraagt voor de accommodaties) en/of lagere inkomsten (bijvoorbeeld door wegvallende sponsors). Om het huidige verenigingsaanbod te kunnen blijven aanbieden is uw vereniging genoodzaakt om de jaarlijkse contributie te verhogen.



Effecten van lidmaatschap

Het lid zijn van een sportvereniging brengt verschillende effecten met zich mee. Aan de respondenten van dit onderzoek is gevraagd in welke mate zij drie verschillende effecten (plezier, gezondheid, sociale contacten) ervaren door het lid zijn bij een vereniging. In figuur 3 is af te lezen dat veel leden vinden dat hun lidmaatschap gepaard gaat met sociale contacten en plezier. Dat het lidmaatschap ook zorgt voor een betere gezondheid is voor een kleiner deel van de respondenten het geval.



Plezier heeft sterkste samenhang met de maximale betalingsbereidheid

De leden die aangeven dat ze plezier ervaren door het lid zijn van een sportvereniging zijn gemiddeld bereid 12% (28% tegenover 16%) meer te betalen voor hun lidmaatschap dan leden die het plezier niet ervaren (zie tabel 1). Ook leden die aangeven dat het lidmaatschap hun een betere gezondheid en meer sociale contacten oplevert, zijn gemiddeld bereid meer te betalen, namelijk 7% (27% tegenover 20%).

Tabel 1. Betalingsbereidheid per effect

Effect van het lidmaatschap		Betalingsbereidheid
Plezier*	Eens (N=1.184)	28%
	Oneens (N=107)	16%
Gezondheid*	Eens (N=1.011)	27%
	Oneens (N=154)	20%
Sociale waarde	Eens (N=1.234)	27%
	Oneens (N=90)	20%

* P=<0,01

Regressieanalyse met alle variabelen laat zien dat het effect van plezier ongeveer twee tot drie procent van de bereidheid tot betalen kan verklaren en dit effect is stabiel en significant.

Tabel 2. Regressie analyse

Variabel	Model 1	Model 2	Model 3
(Constant)	14,72 (8.5)*	13,94 (8.35)*	11,22 (7.80)
Contributie_hoogte	-,17 (.01)***	-,17 (.01)***	-,17 (.01)***
Tevredenheid	3,30 (.81)***	3,69 (.79)***	3,68 (.79)***
Vrijwilligerswerk	,02 (.01)*		
Betrokken	1,54 (1.05)		
Inkomen	-,08 (.70)		
Jaren_Lid	,24 (.11)**	,30 (.11)**	,31 (.10)**
Plezier	2,42 (1.4)*	3,40 (1.30)**	2,61 (.97)**
Gezondheid	-,34 (1.04)	-,53 (1.03)	
Sociale contacten	-1,12 (1.29)	-,78 (1.27)	
R ²	.470	.464	.463

Conclusie

De resultaten van dit onderzoek maken duidelijk dat vooral het ervaren van plezier voor de leden een belangrijke samenhang heeft met de betalingsbereidheid. De waarde van het lidmaatschap zit hem voor de leden vooral in het kunnen beoefenen van de sport en minder in het bereiken van gezondheids- of sociale effecten die het lidmaatschap met zich mee kunnen brengen.

Verantwoording

De data zijn vergaard door een vragenlijst onder leden van verschillende sportverenigingen. De vragen over de betalingsbereidheid zijn voorgelegd aan de hand van elf Ja/Nee vragen over het lid blijven bij een fictieve contributieverhoging tussen de €5,- en €100,-. Het is mogelijk dat respondenten een strategisch antwoord hebben gegeven om een mogelijke contributieverhoging van de vereniging te voorkomen.

De vragen over de effecten van het lidmaatschap zijn gesteld middels drie stellingsvragen (op een zevenpunt Likertschaal) over de mate waarin de leden het effect ondervinden van hun lidmaatschap. Vervolgonderzoek met meer stellingsvragen over plezier zou moeten uitwijzen of het effect van plezier de bereidheid tot betalen verder kan verklaren.

Literatuur

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

Stichting Waarborgfonds Sport.(2013). *Financiële situatie sportverenigingen steeds slechter*.

Bailey, R., Hillman, C., Arent, S., & Petitpas, A. (2012). Physical Activity as an Investment in Personal and Social Change: The Human Capital Model. *Journal of Physical Activity and Health*, 9, 1053–1

Hogeschool van Arnhem en Nijmegen (2014). Factsheet: Contributiestijgingen en weglappende verenigingsleden.