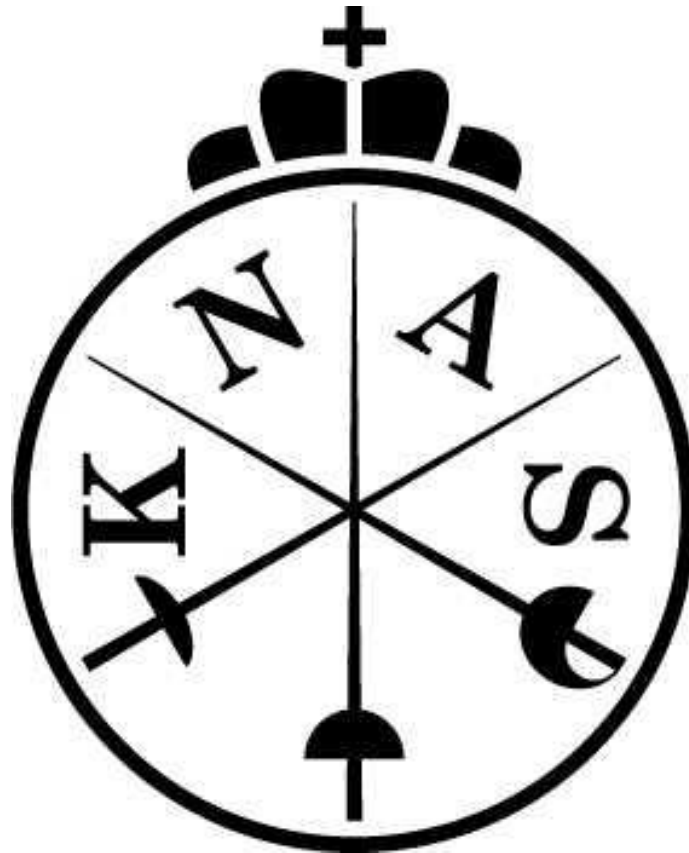


Een equipecompetitie voor de schermjeugd

Iets nieuws in de Nederlandse schermwereld!

Scriptie

Koninklijke Nederlandse Algemene Schermbond



Naam: Peter van der Vlies
Studentnummer: 0834338
Klas: SMM6
Opleiding: Commerciële Economie: SportMarketing & Management
Instituut: Hogeschool Rotterdam
Studiejaar: 2015-2016

Afstudeerbegeleider: Jelle Postma (tot juli 2016)
Bas Ouwerling (vanaf augustus 2016)
Afstudeerbedrijf: Koninklijke Nederlandse Algemene Schermbond
Bedrijfsbegeleiders: Teun Plantinga, directeur
Leon Pijnappel, bestuurslid breedtesport

Voorwoord

Dit rapport is geschreven voor de Koninklijke Nederlandse Algemene Schermbond (hierna afgekort tot KNAS). De KNAS is één van de 75 sportbonden die verbonden zijn aan het NOC*NSF, de overkoepelende sportbond van Nederland.

Schermen is een vechtsport, waarbij men elkaar met een wapen (florete, degen of sabel) reglementair probeert te treffen en zo een punt kan maken. (Uitleg schermen, 2016)

Het schermen vindt z'n oorsprong in de oudheid, toen vijanden elkaar te lijf gingen met stokken, speren en zwaarden. Dat waren gevechten op leven en dood, maar schermen werd ook al als sport bedreven. De Egyptenaren vochten al met beschermende armstukken en de Grieken hadden al schermers. Een lange geschiedenis van deze sport, die anno 2016 nog steeds wereldwijd wordt beoefend.

Het Nederlandse topschermen was in het begin van de 20ste eeuw zeer succesvol; onze schermers behaalden Olympische medailles en wereldtitels. Na de Olympische Spelen van 1924 zakte de Olympische prestaties weg. In 2008 werd weer een plaats bij de laatste 8 behaald, en wel door Bas Verwilt. In 2011 werd hij ook nog eens tweede op zowel het Europees als het Wereldkampioenschap. (KNAS- Bond, 2016)

Dit rapport beschrijft de resultaten van het onderzoek naar de haalbaarheid van een equipecompetitie voor recreatieve jeugdschermers. De bond had deze opdracht bij mijn opleiding neergelegd om uit te laten voeren door een afstudeerder. Ik reageerde als eerste op deze opdracht, omdat ik het een uitdagende opdracht vond, waarin ik echt iets tastbaars kon bijdragen aan de schermsport.

Ik doe de HBO-opleiding SportMarketing & Management, zocht een afstudeerproject en ik heb ervaring met een sportcompetitie. Ik speel namelijk al twaalf jaar badminton, waarvan elf jaar in competitieverband. Badminton is (net als schermen) ook een sport, waarbij zowel individueel als in teamverband gespeeld kan worden. De bovenstaande combinatie leek de bond goed om mij deze opdracht te geven. Ervaring met de schermsport had ik niet, maar ik heb het bij voorgaande Olympische Spelen weleens voorbij zien komen.

Inmiddels weet ik veel meer van de schermsport. Mede dankzij mijn begeleiders van de KNAS, Teun Plantinga (directeur), Leon Pijnappel (bestuurder breedtesport) en de rest van de mensen op het bondsbureau in Zoetermeer. Ik wil ze bedanken voor de mogelijkheid om bij hen mijn afstudeerscriptie te schrijven en tevens voor de steun en informatie.

Ook wil ik Jelle Postma en Bas Ouwerling, mijn afstudeerbegeleiders vanuit de Hogeschool Rotterdam, bedanken voor de feedback die ze mij gegeven hebben.

Zoetermeer, 11 september 2016
Peter van der Vlies

Inhoud

Voorwoord.....	3
Inleiding.....	8
Hoofdstuk 1. Vooronderzoek.....	9
1.1. Organisatie.....	9
1.1.1. Beleid.....	10
1.1.2. Activiteiten.....	10
1.1.3. Aandachtspunten van de schemsport.....	10
1.2 Externe omgeving.....	12
1.2.1 Berenschot.....	12
1.2.2 Ontwikkelingen in competitiezaken.....	12
1.2.3 Stakeholders.....	14
Hoofdstuk 2. Vraagstelling.....	16
2.1 Aanleiding voor de vraagstelling.....	16
2.2 Onderzoeksdoelstelling.....	16
2.3 Onderzoeksvraag.....	16
2.4 Deelvragen.....	17
Hoofdstuk 3. Onderzoekaanpak.....	18
3.1 Hoe wordt ledenbinding versterkt?.....	18
3.2 Wat vinden schermers van het idee voor een jeugdequipecompetitie?.....	18
3.3 Hoe wordt een competitie georganiseerd door andere sportbonden?.....	19
3.4 Wat zijn voor- en nadelen van de mogelijke schermcompetitievormen?.....	19
3.5 Uitwerking onderzoeksmethoden.....	20
3.6 Validiteit en betrouwbaarheid.....	22
3.6.1 Validiteit.....	22
3.6.2 Betrouwbaarheid.....	22
Hoofdstuk 4. Ledenbinding en -behoud.....	23
4.1 Definitie.....	23
4.1.1 Relatiemarketing.....	23
4.1.2 Klanttevredenheid.....	23
4.2 Ledenbinding.....	24
4.3 Conclusie.....	24

Hoofdstuk 5. Animo voor een jeugdequipecompetitie.....	25
5.1 Enquête voor bestuurders.....	25
5.2 Enquête voor jeugdspelers.....	25
5.3 Overeenkomsten en verschillen.....	26
5.4 Conclusie.....	28
Hoofdstuk 6. Competitie.....	29
6.1 Ledenverloop.....	29
6.2 Ledenbinding.....	29
6.3 Competitie.....	30
6.3.1 Opzet van een competitie.....	30
6.3.2 Recente veranderingen.....	30
6.3.3 Indeling.....	31
6.3.5 Voor- en nadelen.....	31
6.4 Conclusie.....	31
Hoofdstuk 7. Vormgeving equipecompetitie.....	32
Conclusie.....	33
Aanbevelingen.....	34
Implicatieplan.....	36
Marketingcommunicatieplan.....	Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.
Literatuurlijst.....	38

Samenvatting

De interne aanleiding voor dit onderzoek is dat de schermbond merkte dat er jaarlijks 600 nieuwe leden bijkomen, maar de uitstroom ook ruim 500 mensen is. (OnzeRelaties, 2016) Er moet dus geïnvesteerd worden in ledenbinding, want mensen behouden is goedkoper dan steeds maar nieuwe mensen aantrekken. Daarnaast is schermen één van de weinige sporten zonder een competitie waar in teamverband gestreden wordt. Er worden tot op heden alleen individuele ranglijst-toernooien georganiseerd door de KNAS.

De KNAS moet zich actiever opstellen en zelf initiatief nemen om uiteindelijk aan een de doelstellingen van haar beleidsplan te voldoen: leden langer binden aan de sport. Maar hoe moet de KNAS dat dan doen? De afgelopen jaren heeft het ingezet op opleiding van trainers en scheidsrechters, om de juiste randvoorwaarden te creëren. Dat was indirect wel voor de leden, maar dat zien de leden niet zo gauw in. Nu moet er ook direct iets voor leden gedaan worden.

In het plan van aanpak voor deze scriptie kwam naar voren dat bijna alle andere semi-individuele sportbonden een team-competitie hebben. De schermbond heeft dat nog niet. De verwachting van de KNAS is dat meespelen in een team-competitie een reden is dat in die sporten de leden langer lid blijven bij hun club en bond.

Organisatieadviesbureau Berenschot heeft een onderzoek gedaan naar autonome groei in de sport. Dat is mogelijk is door team-elementen toe te passen in individuele sporten. (Van den Berg & Rijkens, 2015) Dit gaf de bevestiging voor de KNAS om verder onderzoek te doen naar het opzetten van een competitie. Want in Nederland is er, zowel bij jeugd als senioren, geen officiële schermcompetitie voor teams.

De gedachte binnen de bond is dus om een competitie voor teams op te starten. Om te beginnen met jeugdspelers, omdat die makkelijker aan iets nieuws beginnen dan oudere schermers. En omdat beginnende schermers (bij kleine clubs) tot nu toe weinig schermuren kunnen maken, omdat ze nog niet meteen aan individuele toernooien meedoen.

De onderzoeksvraag die voor dit onderzoek is gekozen, luidt: *In hoeverre is het voor de KNAS mogelijk om door middel van een jeugdequipecompetitie de binding met jeugdschermers te versterken?*

In het hoofdstuk over ledenbinding komt naar voren dat ledenbinding wordt versterkt door inzicht te krijgen in de wensen en behoeften van de leden en dat omzetten naar beleid. Daardoor worden leden tevreden, waardoor ze betrokken zijn en langer bij de club schermen. Dat was tot voor kort de heersende gedachte. Nu blijkt uit de studie van Peter Verhoef dat de nadruk niet op de tevredenheid ligt, maar op emotionele band het belangrijkste bron is voor ledenbinding. Tevredenheid is daarin slechts een indirecte oorzaak van ledenbinding.

De KNAS en de schermclubs moeten er dus voor zorgen dat de jeugdleden activiteiten samen gaan doen, zoals wedstrijden spelen in teamverband. Zodat ze elkaar gaan aanmoedigen, samen winst vieren, verlies delen en elkaar vaker zien en spreken. Want dan wordt de emotionele band versterkt. De KNAS had daar voorafgaand aan dit onderzoek al ideeën over.

Om inzicht te krijgen in de mogelijkheden voor competitie in teamverband, is een online enquête opgesteld. In het onderzoek zijn de bestuurders van verenigingen en jeugdleden gevraagd hun visie op de equipevorm in het schermen en naar de competitiemogelijkheden daarin. Daar zijn zaken uit voort gekomen die meegenomen zijn in de besluitvorming.

Een van de conclusies uit de enquêtes is dat 80% van de van de ondervraagden het leuk vindt om aan een jeugdequipecompetitie mee te doen. Maar tegelijkertijd is 61% van de jongeren te druk met school en andere activiteiten om vaker in de week te schermen. Hierdoor zullen niet alle jeugdleden meedoen aan de competitie. De jongeren moeten dus in de toekomst kiezen tussen schermen en de andere activiteiten, als de nieuwe competitie gaat beginnen.

Er zijn ook nog wel bezwaren vanuit de kleinere clubs, omdat die clubs te weinig leden zeggen te hebben voor een gelijkwaardig team of geen middelen (geld, tijd, locatie) hebben om aan zo'n competitie mee te kunnen doen. Vooral de locaties zijn lastig te regelen voor de meeste clubs, omdat de locaties vaak de hele week al bezet zijn door andere (sport-) activiteiten.

Het derde hoofdstuk betrof onderzoek naar de organisatie van een competitie. Er zijn interviews gehouden met vier sportbonden. Deze gaven een goede indruk van hoe hun competities georganiseerd zijn. De geïnterviewden merken dat hun ledenaantallen teruglopen en doen verschillende activiteiten naast de trainingen en wedstrijden om de binding met de leden aan te gaan en te behouden.

Ook met de opzet van de competitie luisteren ze steeds meer naar hun leden en leveren meer maatwerk door andere competitievormen aan te bieden. De tafeltennis- en badmintonbond besteden de competitie-indeling uit aan regio-coördinatoren op vrijwillige basis, de squash- en golfbond hebben daar een werknemer voor op kantoor. De bonden geven aan dat er wel nadelen aan de competities zitten, maar dat die niet opwegen tegen de voordelen die het biedt.

Er waren na de enquête nog wel een aantal discussiepunten over, omdat de verenigingsbestuurders en jeugdleden niet op één lijn zitten. Deze onderwerpen waren bijvoorbeeld de speeldag, welke competitievorm het moet worden, hoe zo'n competitiedag eruit gaat zien en de teamindeling. In een focusgroep werd erop teruggekomen en zijn die onderwerpen nogmaals bediscussieerd.

Uitkomst van dit hele onderzoek is dat er in januari 2017 een pilot voor de jeugdequipecompetitie wordt gestart met alle schermclubs die mee willen doen. De voorbereidingen daarvoor zijn al in september 2016 begonnen door het informeren van de schermclubs en de inschrijving te starten.

Inleiding

Om een goed onderzoek uit te voeren, is een goede voorbereiding van belang. Het eerste hoofdstuk van deze scriptie is het vooronderzoek met daarin een samenvatting van de interne (wat is de KNAS en wat doet het) en externe analyse (ontwikkelingen binnen en buiten de schermwereld rondom competities, stakeholders) uit het plan van aanpak.

In hoofdstuk twee wordt de reden van dit rapport besproken: de vraagstelling van het onderzoek. Via de aanleiding van het probleem en de historie van het vraagstuk, komt de onderzoeksvraag naar voren. Daarna wordt er een doelstelling uitgesproken en de deelvragen geformuleerd om de onderzoeksvraag te ondersteunen.

Hoofdstuk drie is de onderzoeksopzet met daarbij per deelvraag aangegeven wat de theorie is die daarbij gebruikt wordt. In dit hoofdstuk is tevens de waarborging voor validiteit en betrouwbaarheid van het uit te voeren onderzoek opgenomen.

Daarna begint de uitwerking van het onderzoek en worden de deelvragen beantwoord. In hoofdstuk vier wordt de theorie over relatiemarketing en ledenbinding besproken en wat de KNAS daarmee kan doen. In hoofdstuk vijf worden de resultaten van de enquêtes besproken. Hoofdstuk zes bevat de resultaten van de gehouden interviews met verschillende sportbonden. En in hoofdstuk 7 wordt een competitie model geschetst en getoetst door een focusgroep.

Tot slot worden dan de conclusies en aanbevelingen beschreven, gevolgd door een implicatie plan, waarin de organisatorische en financiële gevolgen beschreven.

Hoofdstuk 1. Vooronderzoek

Dit hoofdstuk is een samenvatting van het plan van aanpak wat in april 2016 opgeleverd is. Er wordt aangevangen met een beschrijving van de organisatie KNAS, met daarin aandacht voor het beleid, activiteiten en aandachtspunten. Daarna wordt de externe omgeving beschreven, met daarin een sportonderzoek, ontwikkelingen in competitiezaken binnen en buiten de schermsport en de stakeholders van het onderzoek.

1.1. Organisatie

De sport schermen is in Nederland georganiseerd door de Koninklijke Nederlandse Algemene Schermbond. (KNAS - Bond, 2016). De KNAS is op 1 februari 1908 opgericht als N.A.S.: Nederlandsche Amateur Schermbond en bestaat op het moment van schrijven dus 108 jaar. Het is als nationale sportbond lid van het NOC*NSF, EFC (Europese scherm confederatie) en de mondiale schermbond FIE.

De KNAS bestaat als 'vereniging van verenigingen' uit 75 verenigingen. De grootte van de clubs varieert van 2 tot 170 leden, met in totaal 3069 aangesloten schermers in 2015. (OnzeRelaties, 2016) In bijlage 1 staat een overzicht van alle schermclubs met het aantal (jeugd)leden per club en in bijlage 2 zijn deze overzichtelijk gemaakt op een kaart van Nederland. Het organogram van de KNAS staat in bijlage 3.

De afgelopen acht jaar is de bond netto met ruim 500 leden gestegen. (OnzeRelaties, 2016) Dat ligt vooral aan de stijging in de jaren rondom de Olympische Spelen van 2012. Er werd toen een scholenproject gedaan, waardoor veel nieuwe jeugdleden erbij kwamen (396 leden in 2012). In 2015 was er een flink verlies van het aantal jeugdleden (284 leden). Één van de redenen daarvoor is dat er een relatief grote groep jongeren 18 jaar is geworden en nu dus formeel bij de volwassenen wordt gerekend, want het totaal aantal leden daalde niet zo hard als het aantal jeugdleden. Meer cijfers zie de tabel hieronder:

Jaar	Aantal leden	Vershil jaar ervoor	% verschil	Aantal jeugdleden	Vershil jaar ervoor	% verschil	% jeugd van totaal
2015	3069	- 17	- 0,6	1333	- 284	- 17,6	43,0
2014	3086	- 70	- 2,2	1617	- 63	- 3,8	52,4
2013	3156	+ 160	+ 5,3	1680	+ 17	+ 1,0	53,2
2012	2996	+ 236	+ 8,6	1663	+ 396	+ 31,3	55,5
2011	2760	+ 215	+ 8,4	1267	+ 7	+ 0,1	45,9
2010	2545	- 59	- 2,3	1260	- 139	- 9,9	49,5
2009	2604	+ 65	+ 2,6	1399	+ 196	+ 16,3	53,7
2008	2539	niet bekend	n.v.t.	1203	niet bekend	n.v.t.	47,4

Tabel 1. Overzicht ledenaantal KNAS.

Bronnen: Ledentalrapportage (NOC*NSF-Ledentalrapport, 2015) & Ledenadministratie KNAS (Onze Relaties, 2016)

1.1.1. Beleid

Elke sportbond moet om de vier jaar (gelijk aan de Olympische cyclus) een meerjarenbeleidsplan schrijven om het beleid voor de komende jaren uit te leggen aan NOC*NSF. De KNAS heeft er in 2012 één geschreven voor de periode 2013-2016. (Meerjarenbeleidsplan KNAS 2013-2016, 2013)

De missie luidt: *“We pakken de handschoen op en gaan voor 3000+ leden.”*

En de visie: *“KNAS zal de randvoorwaarden ontwikkelen en haar organisatie versterken om leden te binden en boeien, nieuwe leden aan te trekken en oud-schermers te reactiveren. De topsporters zijn het gezicht van de KNAS naar buiten. Om topsporters en talenten te laten presteren worden er keuzes gemaakt in welke programma's de bond ondersteunt.”*

Het document bestaat verder uit drie hoofdthema's met elk zijn eigen doelstellingen.

- Verhoging van het aantal schermers in Nederland *(breedtesport)*
- Structurele top-10 plaatsen op OS, WK, EK en jeugd-WK/EK *(topsport)*
- Ontwikkeling in de organisatie *(organisatie)*

Voor het onderzoek zoomen we verder in op de doelstellingen van het hoofdthema breedtesport:

- Verhogen van het aantal schermuren per locatie
- Vergroting aantal locaties waar geschermd kan worden
- Verlenging duur van lidmaatschap
- Vergroting kwaliteit en kwantiteit van schermleraren
- Vergroting van aantal mensen dat in aanraking komt met de scherm sport

1.1.2. Activiteiten

Uit gesprekken met de directeur en breedtesport-bestuurder van de KNAS kwam naar voren dat de meeste toernooien door de verenigingen zelf worden georganiseerd, de KNAS heeft vaak slechts een ondersteunende rol. (KNAS-directeur, 2016) De KNAS wil de 'motor en draaischijf' zijn waarlangs breedtesport-activiteiten geïnitieerd en gecoördineerd worden door schermers die zelf initiatief nemen. Dit komt mede doordat de KNAS niet genoeg financiële middelen heeft om zulke activiteiten zelf uit te voeren door betaalde krachten. Bij de NK's heeft de bond wel meer de leiding, maar ook daar is er samenwerking met de club waar het gehouden wordt.

Tijdens observatie bij toernooien werd er ook gesproken met enkele schermleraren. Daaruit kwam voort dat veel leden en verenigingen weinig terugzien van de KNAS doordat er weinig zelf geïnitieerd wordt door de bond, tot nu toe. (schermleraren, 2016) Er is ook weinig tot geen binding met de bond. Terwijl in de visie van het beleidsplan wordt gezegd dat de leden langer aan de club gebonden moeten worden. (Meerjarenbeleidsplan KNAS 2013-2016, 2013) Daarom moet de KNAS zich, volgens de schermleraren "actiever opstellen en de relatie met haar leden verbeteren."

1.1.3. Aandachtspunten van de scherm sport

Schermen is één van de weinige sporten zonder een competitie waar in teamverband gestreden wordt. Er worden tot op heden alleen individuele ranglijst-toernooien georganiseerd door de KNAS. De gedachte binnen de bond is om een competitie voor teams op te starten. Om te beginnen met jeugdspelers, omdat die makkelijker aan iets nieuws beginnen dan oudere schermers. En omdat beginnende schermers (bij kleine clubs) tot nu toe weinig schermuren kunnen maken, omdat ze nog niet meteen aan individuele toernooien meedoen.

Bij observatie tijdens toernooibezoeken en oriënterende gesprekken met bestuurders van de KNAS en enkele verenigingen, kwamen er een aantal aspecten naar voren over wedstrijd zaken en indeling. Deze zaken worden hieronder in de tabel genoemd. In het onderzoek werden deze getoetst op relevantie en zijn de dilemma's beantwoord door bestuurders en jeugdleden van verenigingen, de KNAS en andere sportbonden. Daaruit komt een conclusie in het onderzoek.

Thema	Aandachtspunt	Dilemma's
Wedstrijdzaken	Competitievorm	Competitiedagen op 1 locatie of uit- en thuiswedstrijden bij elke vereniging?
	Wedstrijdvorm	Opbouw van de wedstrijd: losse resultaten optellen of één lange wedstrijd met aflossingen? Spelen alle spelers een keer tegen elkaar of vooraf afspraak wie tegen wie speelt?
	Wedstrijddag	Doordeweeks 's avonds of op zaterdag overdag? Bij jeugd niet handig om wedstrijden 's avonds te doen.
	Accommodatie	Wanneer is deze beschikbaar?
Overige zaken	Reistijd	Niet te ver rijden voor een uitwedstrijd, dus liefst in de buurt. Maar tot hoever zijn ouders bereid te rijden?
	Begeleiding	Moeten scheidsrechters en coaches aan voorwaarden voldoen (diploma's)? Of kan dit ook worden opgevangen door de jeugd zelf, ouders en vrijwilligers (seniorleden en oudere jeugd). Eventueel na een korte beginnerscursus.
Indeling teams	Ledenaantal club	Ene club heeft veel meer leden dan andere, dus meer teams. Voor kleine clubs wordt het lastig om team te formeren.
	Drie wapens	Aparte competities voor floret, degen en sabel of meerdere disciplines in één team?
	Eigen uitrusting	Hebben alle spelers eigen spullen of lenen zij van de club?
	Niveau	Gestreefd moet worden naar zo veel mogelijk gelijkheid in niveau tussen de spelers in een team.
	Leeftijd	Gestreefd moet worden naar zo veel mogelijk gelijkheid in leeftijd tussen de spelers in een team, tenzij iemand qua niveau veel beter is.
	Jongens en meisjes	Deel je ze apart in of door elkaar? En kunnen jongens en meisjes ook tegen elkaar spelen?

1.2 Externe omgeving

In de externe omgeving wordt een sportonderzoek uitgelicht en stakeholders van dit onderzoek genoemd. Daarnaast worden er ook ontwikkelingen rondom competitiezaken beschreven, zowel binnen de schermwereld als bij andere sportbonden. Dit om meer te weten te komen van competities in de sport.

1.2.1 Berenschot

In juni 2015 presenteerde organisatieadviesbureau Berenschot hun onderzoek naar samenwerkingen bij sportbonden: "Samenwerkingsconcepten". (Van den Berg & Rijkens, 2015) Dit onderzoek was in opdracht van het Huis van de Sport in Nieuwegein, waarin 15 sportbonden gehuisvest zijn. Het onderzoek bevatte enkele passages over autonome groei in de sport, een item wat bij bijna iedere sportbond een lastig onderwerp is. De aanbevelingen zijn gebaseerd op analyses van rapporten over de sport en de ontwikkelingen daarbinnen, observaties van de onderzoekers op basis van ervaring bij sportbonden en interviews met alle sportbonden van het Huis van de Sport en enkele anderen, waaronder de KNAS.

Berenschot concludeerde dat een teamsport aspecten uit individuele sporten moet overnemen, zoals het bijhouden van persoonlijke statistieken in een ranking-systeem. Daardoor kunnen sporters zich aan elkaar meten en zich meetbaar verbeteren.

Omgekeerd moeten individuele sporten, waaronder ook schermen, een teamsportelement inbouwen. Veel individuele sporters willen hun sportervaringen en kennis delen. Dit kan resulteren in met en tegen elkaar te sporten, in teamverband. Hierdoor ontstaat er verbondenheid tussen de sporters onderling, met de sportvereniging en de sport zelf. Daardoor blijft men de club langer trouw, aldus de resultaten van de onderzoekers van Berenschot.

1.2.2 Ontwikkelingen in competitiezaken

Er wordt gekeken naar ontwikkelingen in schermend Nederland en daarbuiten, met betrekking tot competitiezaken en daarnaast ook naar competitie(her)vormingen bij andere sporten.

Equipeschermen

Een equipe of ploeg bestaat uit drie schermers en eventueel één reserve. (Uitleg schermen, 2016) Een ploegenconfrontatie wordt afgewerkt volgens het Italiaanse systeem. Dit betekent dat de drie schermers van ploeg A het opnemen tegen elk van de drie schermers van ploeg B, en dit in blokken van 5 treffers. De volgorde van de gevechten wordt vooraf bepaald door de schermers zelf. Elk duel duurt maximaal 3 minuten. De ploeg die als eerste 45 punten scoort, of leidt bij het verstrijken van de tijd, wint het duel.

Buiten de KNAS om worden er regionaal al een drie equipecompetities voor volwassenen gehouden: In Noord-Brabant is de Brabantse Equipe Competitie, een zelf opgezet toernooi van zes verenigingen, met senioren die equipewedstrijden tegen elkaar spelen. (Brabantse Equipe Competitie, 2016) In het noorden van Nederland wordt er een uitwisseling voor jeugd gedaan: Best of Six, met zes verenigingen uit Friesland, Groningen en Drenthe. (Best of Six, 2016)

Ook in de Noord- en Zuid-Holland bestaat een competitie: het Randstadtoernooi, dat wordt een aantal keer per jaar gehouden, ook voor senioren. (Randstadtoernooi, 2016) In deze competities komen de equipes van enkele schermverenigingen tegen elkaar uit in een hele competitie (elk team speelt twee keer tegen de andere teams). Er worden zes competitie-avonden georganiseerd, elk op een andere locatie. Daar spelen de teams enkele wedstrijden. Een team bestaat uit drie of vier spelers.

In het verleden zijn er meer van dit soort 'competities' georganiseerd buiten de KNAS om. Pijnappel: "Deze duurden meestal een paar jaar en vielen dan weer weg, omdat de initiatiefnemer er dan geen tijd meer insteekt en het niet overgedragen wordt."

Het wordt dus regionaal al kleinschalig georganiseerd, maar de KNAS kan dit dus doorvoeren in heel Nederland voor alle clubs. De regionale competities dienen dan ook ter inspiratie en voorbeeld voor dit onderzoek.

Schermbonden buitenland

In België wordt er, vanwege tijd- en geldgebrek, niet in teamverband geschermd in competitieverband. (Vlaamse Schermbond, 2016) Wel moedigt de Vlaamse Schermbond spontane ontmoetingen tussen naburige clubs aan. De VSB legt het initiatief bij schermclubs zelf en geeft op haar website een paar tips voor clubs die uitwisseling met naburige schermclubs wel zien zitten.

In grote Europese schermlanden als Frankrijk, Duitsland en Italië zijn er al wel schermcompetities. (Franse schermcompetitie, 2016) Ze zijn verdeeld op basis van regio, leeftijd, geslacht en wapen. Dit is een voorbeeld voor de KNAS bij introductie van een schermcompetitie in Nederland. Helaas is er verder weinig bekend van deze competities, het staat niet letterlijk op de websites van de bonden aangegeven. Daarom worden de scherbonden in die landen gevraagd, hoe zij hun competitie organiseren, via een schriftelijk interview (per e-mail).

Andere sportbonden

Schermen behoort bij de NOC*NSF Ledentalrapportage bij de semi-individuele sporten, net als badminton, Oosterse gevechtkunsten, judo, karate, dammen, tennis, schaken, danssport, go, tafeltennis, squash, golf en taekwondo. (NOC*NSF-Ledentalrapport, 2015) Semi-individueel houdt in dat het individuele sporten zijn, waar ook in teamverband gespeeld kan worden.

In de **badminton**sport worden er toernooien en competities georganiseerd. (Competitie Badminton, 2016) De competities zijn verdeeld van ere- tot vierde divisie landelijk en van hoofd- tot zevende klasse regionaal. Ook is er een verdeling in heren-, dames- en gemengde teams. Dit is bij de jeugd hetzelfde georganiseerd. Competitiedagen worden gehouden bij de clubs zelf, met uit- en thuiswedstrijden.

Deze competities worden gespeeld in een poulesysteem. Kampioenen van alle poules in zelfde klasse, spelen vervolgens bij de regiokampioenschappen tegen elkaar, regiokampioenen gaan door naar een landelijk kampioenschap. Regiocompetities worden door vrijwilligers van enkele clubs georganiseerd. Landelijke competities worden georganiseerd door de bond.

Judo is net als schermen, vooral een toernooisport, maar er zijn ook enkele competities in teamverband georganiseerd door de regio-afdelingen. (Judo Competitie, 2016) Er wordt gespeeld in verschillende klassen, in een poulesysteem (in hele en halve competities). Judocompetitiewedstrijden worden meestal gecentreerd gehouden, bij één club.

De **tennis**competities zijn verdeeld in verschillende nationale en regionale klassen. Ook is er een verdere verdeling in heren-, dames- en gemengde teams. Dit is bij de jeugd hetzelfde geregeld. Competitiedagen worden gehouden bij de clubs zelf met uit- en thuiswedstrijden.

De KNLTB, de tennisbond, is al sinds 2012 bezig met onderzoek naar vernieuwing van de competitie. (Tennis.nl, 2013) Toen er in 2013 een plan was voor een nieuw puntensysteem en het terugdringen van de lengte van speeldagen, werd dit na kritiek van de leden weer teruggetrokken en uitgesteld. De directeur heeft toen aangegeven dat het plan niet goed gecommuniceerd is naar de leden, waardoor er kritiek is ontstaan. Voor de KNAS is dit een goed voorbeeld om te leren wat zij moet doen bij het introduceren van een schermcompetitie. Het gaat er dus om dat er geluisterd wordt naar wat de leden willen. Als er een plan ingevoerd wordt, moet er goed gecommuniceerd worden naar de leden toe.

Van het rijtje semi-individuele sporten is **boksen** het meest te vergelijken met schermen, qua ledenaantal, 3300 bokkers om 3069 schermers. (NOC*NSF-Ledentalrapport, 2015) Er bestaat geen boks-competitie in Nederland, er zijn alleen individuele- en teamtoernooien. (Boksbond wedstrijden, 2016) Bij de teamtoernooien worden de uitslagen van individuele wedstrijden bij elkaar opgeteld.

De competities in het **tafeltennis** zijn verdeeld in wedstrijden op nationaal niveau en op regionaal afdelingsniveau. (Tafeltennis Competitie, 2016) Ook is er een verdere verdeling in heren-, dames- en gemengde teams. Dit is bij de jeugd hetzelfde georganiseerd. Competitiedagen worden gehouden bij de clubs zelf met uit- en thuiswedstrijden.

Squashcompetities zijn verdeeld in verschillende nationale en regionale klassen. (SBN Competitie, 2016) Ook is er een verdere verdeling in heren- en damesteams. Dit is bij de jeugd hetzelfde georganiseerd. Competitiedagen worden gehouden bij de clubs zelf met uit- en thuiswedstrijden.

In Nederland doen ruim 15.000 **golfers** mee aan de NGF Competitie. (Competitie Golf, 2016) Iedereen met een EGA Handicap van 36 kan meedoen in een team dat bestaat uit zes clubgenoten. De competitie, die eind maart begint, is ingedeeld in drie categorieën (18, 27 of 36 holes) en verschillende klassen. In elke categorie spelen de poulewinnaars op een landelijke finaledag om het landskampioenschap.

1.2.3 Stakeholders

In het stakeholdermodel wordt beschreven welke partijen er belang hebben of betrokken zijn bij het onderzoek. (Gilmour & Beilin, 2006)

NOC*NSF is als overkoepelende sportbond betrokken bij dit onderzoek. Ze heeft in de sportagenda 2016 als doel gesteld dat sportparticipatie wordt verhoogd door verder ontwikkelde sportaanbieders. (NOC*NSF-Sportagenda, 2012) Het belang van het NOC*NSF is dat de resultaten van het onderzoek een hogere sportparticipatie gaat opleveren.

In de Sportaanbieders Monitor 2012 heeft de NOC*NSF onderzoek gedaan naar een representatieve groep sportverenigingen in Nederland. (NOC*NSF Monitor, 2012) De hoofdconclusie daarvan is als volgt: "Voor beleidsmakers die zoeken naar optimale bijdrage van sportverenigingen aan het verhogen van de sportparticipatie, lijken twee sporen evident:

- 1) De kleine en middelgrote verenigingen zijn vooral gebaat bij ondersteuning om hun kernactiviteiten meer succesvol uit te voeren. Deze groep verenigingen is van belang voor de diversiteit van de Nederlandse sportinfrastructuur en vormt de basis voor sportparticipatie.
- 2) De grote verenigingen met eigen accommodaties en buitensporten zijn qua ambities het meest geschikt om als partners in beleidsuitvoering op te trekken om sportparticipatie te verhogen."

Hierbij moet vermeld worden dat verenigingen met minder dan 100 leden als klein gedefinieerd worden, 100-250 leden als middelgroot en clubs met meer dan 250 leden als groot. De KNAS heeft volgens NOC*NSF-maatstaven geen grote verenigingen. Voor de KNAS betekent deze conclusie dus dat schermverenigingen gebaat zijn bij ondersteuning van de kernactiviteiten.

De verwachting is dat de betrokkenheid van de **verenigingen** ten opzichte van het onderzoek groot is, want de bestuurders zijn ondervraagd via een enquête. Het is in het belang van de schermverenigingen dat de KNAS initiatief toont, door het idee van een nieuwe competitie voor equipes op te zetten in de schermwereld. Zeker als dat leidt tot betere schermers en op termijn tot meer leden.

Naast de verenigingen zijn de **leden** ook betrokken stakeholders in het onderzoek. De leden staan in directe verbinding met de vereniging, daarnaast kunnen ze altijd contact opnemen met de KNAS voor producten, diensten of informatie. Naaste familie van de leden is ook een belangrijke factor. Vooral de ouders van jeugdleden, want die rijden hun kinderen naar alle toernooien toe.

Enkele **andere sportbonden** (internationale schermbonden en bonden van andere sporten) zijn ook betrokken bij het onderzoek, omdat zij geïnterviewd gaan worden. De KNAS heeft geen ervaring met competities in teamverband, andere sportbonden wel. De KNAS kan dus veel leren van hun ervaringen met introductie en hervormingen in hun competities. Deze bonden hebben geen direct belang bij dit onderzoek, omdat het voor de KNAS geschreven wordt.

Hoofdstuk 2. Vraagstelling

Nadat in het vorige hoofdstuk de interne en externe omgeving is geschetst wordt nu het vraagstuk van dit onderzoek verhelderd. Eerst worden de aanleiding van het vraagstuk behandeld en wat er in het verleden al gedaan is aan het vraagstuk. Dit zodat daarna de vraagstelling beschreven kan worden, met de daarbij horende onderzoeksvraag en deelvragen.

2.1 Aanleiding voor de vraagstelling

Zoals in vorig hoofdstuk al is gemeld (zie 1.1.2), is er geen optimale relatie tussen KNAS en haar leden. Dat is ook een van de redenen waarom er maar gestage groei in het ledenaantal is. Er komen jaarlijks ongeveer 600 nieuwe leden bij, maar de uitstroom zijn ook ruim 500 leden. (OnzeRelaties, 2016) Er moet dus geïnvesteerd worden in ledenbinding, want leden behouden is goedkoper dan steeds maar nieuwe leden aantrekken.

De KNAS moet zich actiever opstellen en zelf initiatief nemen om uiteindelijk aan een de doelstellingen van haar beleidsplan te voldoen: leden langer binden aan de sport. Maar hoe moet de KNAS dat dan doen? De afgelopen jaren heeft het ingezet op opleiding van trainers en scheidsrechters, om de juiste randvoorwaarden te creëren. Dat was indirect wel voor de leden, maar dat zien de leden niet zo gauw in. Nu moet er ook direct iets voor leden gedaan worden.

In de externe analyse (zie hoofdstuk 2) kwam naar voren dat bijna alle andere (semi-individuele) sportbonden een team-competitie hebben (zie 1.2.4) De schermbond heeft dat nog niet. De verwachting bij de KNAS is dat meespelen in een team-competitie een reden is dat in die sporten de leden langer lid blijven bij hun club en bond. Dat moet nog verder onderzocht worden. Het onderzoek van Berenschot geeft ook aan dat autonome groei mogelijk is door team-elementen toe te passen in individuele sporten. (Van den Berg & Rijkens, 2015)

2.2 Onderzoeksdoelstelling

De verwachting vanuit de KNAS is dat door het opstarten van een jeugdequipecompetitie (voortaan afgekort tot JEC), twee van de doelstellingen uit het beleidsplan van de KNAS (KNAS Beleid, 2013) behaald kunnen worden:

- Het verhogen van het aantal schermuren per locatie
- (Op termijn) de duur van een lidmaatschap verlengen.

De doelstelling voor dit onderzoek is om de KNAS een advies te geven in hoeverre het mogelijk is om een JEC op te starten.

2.3 Onderzoeksvraag

Alle hierboven genoemde redenen bij elkaar opgeteld, gaven voor de KNAS de bevestiging om verder onderzoek te doen naar het opzetten van een equipecompetitie voor de jeugd. Dit rapport is de uitwerking van dat onderzoek. De opdracht voor dit onderzoek is om uit te zoeken of zo'n competitie draagvlak heeft in de schermwereld en in welke vorm dat opgezet moet worden. Er moeten competitievormen uitgewerkt worden, die worden voorgelegd aan bestuursleden van de schermverenigingen en de schermers. In het onderzoek wordt er gefocust op het opzetten van een competitie voor jeugdleden, omdat volgens de KNAS "de jeugd makkelijker meegaat met nieuwe initiatieven, dan seniorleden."

De onderzoeksvraag die voor dit onderzoek is gekozen, luidt: *In hoeverre is het voor de KNAS mogelijk om door middel van een jeugdequipecompetitie de binding met jeugdschermers te versterken?*

Er is gekozen voor de woorden 'In hoeverre is het (..) mogelijk' omdat het antwoord ook nog kan zijn 'Het is niet mogelijk om een schermcompetitie op te starten'. Er moet dan worden gekozen voor andere mogelijkheden om ledenbehoud te bevorderen.

2.4 Deelvragen

De onderzoeksvraag kan niet in één keer beantwoord worden, daarom zijn er vier deelvragen geformuleerd. Met de antwoorden van deze vragen kan de onderzoeksvraag makkelijker beantwoord worden. De deelvragen, met een korte toelichting per vraag, luiden als volgt:

Vraag 1: Hoe wordt ledenbinding versterkt?

Aan het begin van het beantwoorden van de deelvraag wordt er ingegaan op de marketingtheorie over relatiemarketing en onderdelen daarvan: klanttevredenheid (in het algemeen), ledenbinding en ledenbehoud (voor sport specifiek). Daarna wordt er duidelijk wat voorwaarden zijn om dit te versterken en ten slotte wat dit voor de KNAS gaat betekenen.

Vraag 2: Wat vinden de schermers van het idee voor een jeugdequipecompetitie?

In het vooronderzoek kwamen er aandachtspunten (zie hoofdstuk 1.5) naar voren, die meespelen bij het vormen van een competitie. Deze aspecten zorgen ervoor dat het opzetten van een competitie niet eenvoudig is. In deze deelvraag worden verenigingsbestuurders en jeugdleden ondervraagd via een online enquête. Deze gaat over de schermers zelf, de club waar ze bij schermen, de schermlocatie, samenwerking tussen clubs, equipeschermen en een mogelijke equipecompetitie. De aspecten komen terug in de enquêtes in de vorm van dilemma's en uiteindelijk wordt de vraag gesteld of de club en de jeugdspelers mee willen doen aan een JEC. Daarna worden de resultaten van de twee doelgroepen vergeleken. Wat zijn de verschillen en overeenkomsten? Waar zitten de moeilijkheden? Ten slotte komt er een conclusie of er genoeg animo binnen de schermwereld is om het plan door te voeren.

Vraag 3: Hoe wordt een competitie georganiseerd door andere sportbonden?

Er wordt aan andere sportbonden gevraagd hoe hun competities zijn ontstaan en ontwikkeld, hoe deze worden georganiseerd, wat daarvan sterke en zwakke punten zijn en of de leden langer blijven als ze competitie spelen. Dat is voor de KNAS belangrijke informatie om rekening mee te houden en te leren bij het opzetten van een jeugdschermcompetitie.

Vraag 4: Hoe kan een jeugdequipecompetitie vormgegeven worden?

In deze deelvraag worden, naar aanleiding van de antwoorden op de andere deelvragen, een aantal concrete competitievormen gevormd. Deze worden vervolgens beoordeeld door een selectie van mensen in de schermwereld (trainers, bestuursleden van verenigingen en KNAS) in een focusgroep(en).

Hoofdstuk 3. Onderzoekaanpak

In dit hoofdstuk wordt beschreven op welke manier de deelvragen in de volgende hoofdstukken beantwoord worden. Per deelvraag worden de onderzoeksmethode, benodigde data, dataverzamelmethode en benodigde theorie genoemd en toegelicht. Vervolgens worden de onderzoeksmethodes uitgewerkt, waarna de validiteit en betrouwbaarheid besproken worden.

Bij de onderzoeksmethode wordt er onderscheid gemaakt tussen deskresearch en fieldresearch. Het verschil tussen de twee is dat deskresearch gebaseerd is op bestaande kennis en dat fieldresearch gegevens zijn die uit nieuw onderzoek volgen. Fieldresearch kan opgesplitst worden in kwantitatieve en kwalitatief onderzoek. Bij kwantitatief onderzoek is het doel om cijfermatige resultaten te krijgen door middel van dezelfde vragen te stellen aan een grote groep mensen. Bij kwalitatief draait het om de verhalen achter de gegevens. Daarbij gaat men dieper in op de onderwerpen. (Verhoeven, 2011)

3.1 Hoe wordt ledenbinding versterkt?

Onderzoeksmethode	Deskresearch
Benodigde data	Informatie over relatiemarketing, ledenbinding
Dataverzamelmethode	Zoeken op internet en in theorieboeken
Benodigde theorie	Relatiemarketing, ledenbinding, ledenbehoud

Het onderzoek wordt aangevangen met literatuuronderzoek over relatiemarketing en onderdelen daarvan zoals: klanttevredenheid (in het algemeen), ledenbinding en ledenbehoud (voor sport specifiek). Dit komt uit de theorieboeken die in de eerste jaren van de opleiding zijn gebruikt en nieuwe informatie op internet. Daarbij wordt duidelijk wat de voorwaarden zijn om ledenbinding te versterken en wat dit voor de KNAS gaat betekenen.

3.2 Wat vinden de schermers van het idee voor een jeugdequipecompetitie?

Onderzoeksmethode	Desk- en fieldresearch
Benodigde data	Wensen en behoeften van bestuursleden en jeugd rondom KNAS en een nieuwe competitie
Dataverzamelmethode	Observatie bij toernooien. Mailen, bellen en spreken met bestuurders. Enquêtes afnemen bij de (jeugd)leden
Benodigde theorie	Relatiemarketing, klanttevredenheid

Er is via deskresearch gekeken naar welke aspecten op dit moment nodig zijn bij het organiseren van bestaande toernooien en documenten daarover (zie hoofdstuk 1.1.3). Ook werd er informatie verkregen via observatie bij toernooibezoeken en informele gesprekken met bestuurders van de KNAS en verenigingen. Verder is er informatie gekomen uit de badmintonervaringen van de onderzoeker zelf.

Omdat er na de deskresearch nog te weinig informatie was van de schermers is de keuze gemaakt om ook fieldresearch te doen: de verenigingsbestuurders en jeugdleden zijn ondervraagd via online enquêtes. Deze gingen over hun visie op de equipevorm in het schermen en de competitie mogelijkheden daarin. Maar er zijn ook vragen gesteld over de schermers zelf, de club waar ze bij spelen, de schermlocatie en samenwerking tussen clubs.

De aspecten uit hoofdstuk 1.1.3 kwamen ook in de enquêtes terug in de vorm van dilemma's. Daarna werden de resultaten van de twee doelgroepen vergeleken. Wat zijn de verschillen en overeenkomsten? Waar zitten de moeilijkheden? Ten slotte komt er een conclusie of er genoeg animo binnen de schermwereld is om het plan door te voeren.

3.3 Hoe wordt een competitie georganiseerd door andere sportbonden?

Onderzoeksmethode	Desk- en fieldresearch
Benodigde data	Voor- en nadelen voor organisatie van competitie
Dataverzamelmethode	Zoeken naar competitiegegevens en interviews met bestuursleden van andere sportbonden.
Benodigde theorie	Benchmarking

Benchmarking is een methode om de organisatie te vergelijken met concurrenten, gefaseerd weergegeven in het benchmarkwiel (meer daarover zie bijlage 5.2 Benchmarking). Deze eerste fases zijn grotendeels al ingevuld met vanuit het plan van aanpak, omdat in de planfase al geïdentificeerd en vastgesteld is dat dit onderzoek moet gaan over een schermcompetitie. De zoekfase was in het vooronderzoek al begonnen; in hoofdstuk 2.3.3 zijn er een paar sportbonden genoemd die net als schermen een semi-individuele sport zijn en/of recentelijk een competitie hebben geïntroduceerd of vernieuwd.

Op websites van veel sportbonden staat duidelijk aangegeven hoe hun competitie is vormgegeven, zoals de verdeling in diverse divisies (gebaseerd op leeftijd, geslacht en speelsterkte). Hoe het precies georganiseerd wordt, staat niet online. Daarom worden er interviews gehouden met mensen van andere sportbonden, die over competitiezaken gaan.

Er wordt aan hen gevraagd hoe hun competities zijn ontstaan en ontwikkeld, hoe deze worden georganiseerd, wat daarvan sterke en zwakke punten zijn en of de leden langer blijven als ze competitie spelen. Dat is voor de KNAS belangrijke informatie om rekening mee te houden en te leren bij het opzetten van een eigen JEC.

Hieruit zijn voor- en nadelen gekomen die andere sportbonden tegenkomen bij de organisatie van hun competitie.

3.4 Hoe kan een jeugdequipecompetitie vormgegeven worden?

Onderzoeksmethode	Desk- en fieldresearch
Benodigde data	Mening van bestuursleden KNAS en verenigingen
Dataverzamelmethode	Competitievormen maken en focusgroep
Benodigde theorie	SWOT

Bij het beantwoorden van deze deelvraag worden de antwoorden van deelvragen 1, 2 en 3 gebruikt om enkele concrete competitievormen te maken. De mogelijke competitievormen voor het schermen zijn gebaseerd op bestaande ideeën vanuit andere sporten en ontwikkelingen die er in de scherm sport al uitgevoerd worden (zie hoofdstuk 2.3.1 Equipe en 2.3.2 Schermen in het buitenland). Gecombineerd met de mening van de verenigingsbesturen en jeugdleden uit deelvraag 3.

In deze deelvraag wordt dit verder uitgewerkt tot enkele concrete competitievormen en worden de uitkomsten beoordeeld in een focusgroep met bestuurders van verenigingen en de KNAS. Daaruit komen de voor- en nadelen per competitievorm, die uiteindelijk in een SWOT-analyse terechtkomen.

3.5 Uitwerking onderzoeksmethoden

Observatie

In de eerste maand van het onderzoek is twee keer een jeugdtoernooi bezocht: het jeugdpuntentooi van 16 januari in Almere en het SISTA-toernooi in Amsterdam (30 januari). Het was vooral bedoeld om kennis te maken met de sport en te kijken hoe de organisatie van het toernooi is. Het jeugdpuntentooi is een laagdrempelig toernooi voor beginnende schermers. Bij het SISTA-toernooi was het niveau hoger en waren er ook internationale schermers.

Oriënterende gesprekken met begeleiders en bestuurders

Aan het begin van de stageperiode is er veel gepraat met de stagebegeleiders van de KNAS over de scherm sport en wat het probleem is. Tijdens de toernooi bezoeken is er ook met enkele bestuurders van schermverenigingen gesproken. Waar het onderwerp competitie ook ter sprake is gekomen. In deze gesprekken kwamen aspecten naar voren die bij het schermen horen, deze zijn uitgewerkt in hoofdstuk 1.1.3 als indicatoren.

Enquête bestuurders schermverenigingen

Enquêtes afnemen is een vorm van kwantitatief fieldresearch. Dit is verricht bij de bestuurders van de schermverenigingen. Het doel was dat de bestuurders hun mening gaven over aspecten die bij schermwedstrijden horen, mogelijke competitievormen, hun eigen mening over equipecompetitie en wat de mogelijkheden zijn met betrekking tot een equipecompetitie bij de vereniging.

Met de uitkomsten van de enquête (zie bijlage 7 en 8) kwam de KNAS te weten wat de verenigingen denken over de mogelijkheden voor het opzetten van een competitie. Dit kwam de relatie van de KNAS met de schermverenigingen ten goede, omdat ze zich gehoord voelden. Als de bestuurders van verenigingen in de toekomst merken dat er ook iets met de op- of aanmerkingen gedaan wordt, krijgen ze ook meer vertrouwen in de KNAS.

De enquête is afgenomen bij alle besturen van de 73 aangesloten verenigingen van de KNAS. De enquête is representatief als meer dan de helft van de bestuurders van de 73 schermverenigingen heeft gereageerd. De enquête is uitgevoerd via de website ThesisTools, een veelgebruikte site voor het uitvoeren van enquêtes. De link van de enquête is gestuurd naar de emailadressen van de bestuurders. Op ThesisTools zijn de resultaten bijgehouden, zodat er een overzichtelijk beeld van de antwoorden is.

Interviews andere sportbonden

De keuze voor interviews is gemaakt, omdat bij interviews dieper op de onderwerpen ingegaan wordt dan bij enquêtes. Tevens wordt de geïnterviewde niet door anderen beïnvloed, zoals bij bijvoorbeeld een focusgroep. (Verhoeven, 2011)

Er zijn vier face-to-face interviews gehouden met vertegenwoordigers van de andere sportbonden. Dit ging om verantwoordelijke mensen van de breedtesport en/of wedstrijd zaken. De schermbond heeft met de tafeltennis- en squashbond een samenwerkende federatie, dus die waren gemakkelijk te benaderen voor vragen. Andere sportbonden zijn schriftelijk of telefonisch benaderd voor een interview. De sportbonden die genoemd zijn in hoofdstuk 2.3.3 zijn benaderd.

Om de verschillende interviews zo goed mogelijk te analyseren en te vergelijken, is er gekozen voor gestructureerde interviews. Door alle interviews volgens dezelfde structuur te laten verlopen, konden de interviews het beste vergeleken worden. Bij de interviews werd er gewerkt met een spreekschema, zodat de structuur gehandhaafd werd en er zekerheid was dat alle onderwerpen besproken worden. De onderwerpen die aan bod kwamen zijn: de organisatie van de competities van de desbetreffende sport, sterke en zwakke punten van de competities, lidmaatschappen met en zonder competitie.

Er was ook ruimte voor spontane kennisoverdracht, zaken die niet gestructureerd waren in het spreekschema, maar die wel aan bod kwamen tijdens het interview. Zo was er ruimte voor de inzichten van de geïnterviewde en zijn spontane ideeën. De interviews zijn verwerkt in gespreksverslagen, zie bijlage 9 t/m 12. Hierdoor wordt de informatie geregistreerd en kan er later teruggeblikt worden naar de informatie.

Enquête jeugdleden

Er zijn ook enquêtes afgenomen bij de jeugdleden van de schermbond. De bedoeling is dat zij hun mening kunnen geven over diensten van de KNAS in het algemeen (klanttevredenheid) en de, nog op te zetten, competitie in het bijzonder.

Met de uitkomsten van de enquête kan de KNAS meer inspelen op de wensen en behoeften van de leden en daar ook het beleid op aanpassen. Dit komt de relatie van de leden met de KNAS en de schermverenigingen ten goede, want ze weten zich dan gehoord. De verwachting is dat als de leden vervolgens merken dat er ook iets met hun op- of aanmerkingen gedaan wordt, ze ook meer vertrouwen krijgen in de KNAS. Dit kan dus ook goede weerslag op de ledenbinding en ledenbehoud hebben.

De enquête is afgenomen onder alle 1333 aangesloten jeugdleden van de KNAS. Bij een foutmarge van 5% en een betrouwbaarheidspercentage van 90%, komt dit tot een minimumeis van 226 respondenten. (Steekproefcalculator, 2016) Die eis is ruimschoots gehaald, er zijn 275 bruikbare antwoorden binnengekomen. De enquête is uitgevoerd via de website ThesisTools. De link van de enquête is gestuurd naar alle jeugdleden, waarvan de emailadressen bij de KNAS bekend zijn, vanuit het systeem van de ledenadministratie (OnzeRelaties). In dat programma zijn meteen ook de statistieken bijgehouden, zodat er een overzichtelijk beeld van de antwoorden wordt gegeven.

Focusgroep

Voor de laatste deelvraag is een focusgroep georganiseerd, waarvoor alle bestuurders en trainers van schermverenigingen zijn uitgenodigd. Bij deze bijeenkomst zijn de uitkomsten van de enquêtes besproken en uitgewerkte competitievormen werden gepresenteerd. Daarbij was er ruimte om in discussie te gaan over de onderwerpen.

3.6 Validiteit en betrouwbaarheid

Wetenschappelijk onderzoek dient om geldig te zijn, gebaseerd te zijn op feiten. Het onderzoek moet juist uitgevoerd worden om bruikbaar te zijn, waarbij mogelijke fouten worden vermeden. Daarom zijn validiteit en betrouwbaarheid essentieel. (Verhoeven, 2011)

3.6.1 Validiteit

Validiteit geeft aan in hoeverre de onderzoeksresultaten geldig of zuiver zijn, de mate waarin toevallige en systematische fouten van de onderzoeker en het onderzoeksobject vermeden worden.

Vooraf is de enquête besproken met de begeleiders vanuit de KNAS, om fouten en onduidelijkheden uit het onderzoek te weren. Alles is zorgvuldig gecodeerd en geregistreerd om toevallige fouten te vermijden. De vragen zijn opgesteld aan de hand van enquêtes die in het verleden zijn uitgevoerd en onderwerpen die de KNAS wil weten van haar leden. Het hoofdonderwerp is de nieuwe jeugdschermcompetitie.

3.6.2 Betrouwbaarheid

De betrouwbaarheid heeft betrekking op het voorkomen van toevallige fouten in het onderzoek. De betrouwbaarheid van de interviews is verhoogd door vooraf een proefinterview te houden met iemand van het bondsbureau. Het proefinterview diende de toevallige fouten in het interviewschema te voorkomen.

De betrouwbaarheid van de interviews werd ook geborgd door, naast de medewerkers van het bondsbureau, ook bestuurders van schermverenigingen en van andere sportbonden te interviewen. Op deze manier werden personen uit diverse omgevingen betrokken bij het onderzoek.

De betrouwbaarheid van de jeugdleden-enquête werd verhoogd door zoveel mogelijk respondenten te hebben. Dit is gerealiseerd door de volledige populatie te benaderen, waarvan er een mailadres beschikbaar is. Daarnaast is de enquête vooraf getest. Net als bij de interviews diende de test voor de enquête om de toevallige fouten in de vraagstelling te voorkomen.

De betrouwbaarheid van de deskresearch is verhoogd door meerdere bronnen toe te passen. Tevens dient de bron actueel te zijn, de auteur deskundig en onafhankelijk. Om de betrouwbaarheid te borgen wordt er gebruik gemaakt van een checklist met de volgende punten:

- Actualiteit
- Bekendheid en deskundigheid auteur
- Positieve of negatieve recensies/reacties
- Doel en structuur van de website

Hoofdstuk 4. Ledenbinding en -behoud

In dit hoofdstuk wordt de eerste deelvraag behandeld. Deze luidt als volgt: “Hoe wordt ledenbinding versterkt?” Er wordt eerst gekeken naar het overkoepelende begrip relatiemarketing en klanttevredenheid. Vervolgens wordt de aandacht gericht ledenbinding en op de uitvoer ervan in de praktijk voor de KNAS.

4.1 Definitie

Een relatie is een reeks interacties die gedurende een langere tijd plaatsvindt tussen meerdere partijen, waardoor een binding of loyaliteit ontstaat die weer kan veranderen in de loop van de tijd. (Verhage, 2010) Relatiemarketing omvat het opbouwen, onderhouden, versterken en als nodig het afbouwen van een relatie tussen klant en organisatie. (Kotler & Armstrong, 2009)

4.1.1 Relatiemarketing

De redenen waarom bedrijven duurzame relaties willen opbouwen is omdat het goedkoper is dan steeds weer nieuwe klanten werven. Als klanten een goede band krijgen met het personeel worden ze sneller tevreden, komen ze vaker terug en kopen meer soorten producten. Tevreden klanten maken in hun omgeving ook positieve reclame (mond-tot-mond-reclame).

Doelen van een organisatie met relatiemarketing zijn:

1. Klantontwikkeling: het verhogen van besteding per klant door: meer producten (deep-selling), meer verschillende producten (cross-selling) en duurere producten (up-selling) te verkopen.
2. Klantenbehoud: zorgen dat de klant bij jouw organisatie blijft komen.
3. Relatieversterking: zorgen dat de klant niet naar de concurrent gaat, maar volledige merk- of leverancierstrouw wordt.
4. De trouwe klanten krijgen een voorbeeldfunctie naar nieuwe klanten toe.

Een voorwaarde is producten of diensten te bieden die de klant wil afnemen. Dit product moet ook kwalitatief goed zijn. Organisaties raken de klant kwijt als de kwaliteit van producten die ze aanbieden doorsnee of slecht is. Extra zorg voor kwaliteit en service is dus van belang.

4.1.2 Klanttevredenheid

In de marketingwereld is het zo dat een bedrijf marktonderzoek doet, waardoor het inzicht krijgt in de wensen en behoeften van de klanten. Als men dan dat kan omzetten naar beleid, worden klanten tevreden over en krijgen een emotionele band met de organisatie. Als gevolg daarvan worden ze betrokken en kopen ze vaker de producten of diensten bij het bedrijf. Het belangrijkste element was tevredenheid. (Thomassen, Klanttevredenheid, de succesfactor voor elke organisatie, 1994)

Tot professor dr. Peter Verhoef zijn onderzoek presenteerde. Hij is hoogleraar Customer Based Marketing bij Rijksuniversiteit Groningen en Erasmus Universiteit Rotterdam. Klanttevredenheid blijkt slechts indirect invloed te hebben op klantbehoud en het klantaandeel, oftewel de kans dat de klant ook andere producten of diensten zal afnemen. (Verhoef, 2003) Wanneer de klant een ander product koopt, begint hij zich opnieuw te oriënteren. Het blijkt dat de emotionele band het belangrijkste bron is voor klantenbinding.

Affective commitment (emotionele betrokkenheid vanwege tevredenheid over een organisatie) heeft de grootste invloed op het klantbehoud én op het klantaandeel, is de bevinding van Verhoef. Hij heeft, op basis van gepubliceerde literatuur en een onderzoek bij een grote financiële instelling, verder beschreven wat wel en wat niet werkt op het gebied van Customer Related Management.

Zo moet een sterke loyaliteit bij de klant gekweekt worden. Daarna moet er gezorgd worden dat de klanttevredenheid hoog blijft. Dit geldt voor de bestaande klanten en voor nieuwe klanten en is gericht om op lange termijn duurzame relaties op te bouwen en te zorgen dat je tevreden klanten krijgt. Een onderdeel daarvan is om te voorzien in de wensen en behoeften van de klanten en een meerwaarde voor hen te creëren.

4.2 Ledenbinding

In de sport spreken we niet van klanten van verenigingen maar over leden. Bovenstaande termen met betrekking tot klanten, gelden ook voor leden van verenigingen en dus ook de KNAS. En in plaats van producten kopen, verlengen of wijzigen de leden hun lidmaatschap van de vereniging.

Om te zorgen dat die leden hun lidmaatschap verlengen, is de relatie met hen belangrijk. Als je tijd en aandacht aan hen geeft, creëer je binding met de leden en dat ze langer bij de vereniging behouden blijven. Belangrijke punten voor sportbonden en verenigingen om ledenbehoud te realiseren zijn (de Koning, 2003):

- Inzien als bestuur dat er twee typen leden zijn: traditionele leden met verenigingshart en de minder clubgebonden sportconsument.
- Als bestuur moet je weten wat de leden beweegt, wat ze verwachten, wat ze belangrijk vinden, wat ze nog missen, wat hun motieven zijn om lid te zijn en te blijven. Daarin kunnen bij de twee typen leden verschillen zitten.
- Een beleid voeren dat er op gericht is beide typen leden te behouden, door in te spelen op wensen en behoeften van de leden. Pas wanneer de bestaande leden tevreden zijn gesteld door de sportbond kan de externe marketing worden ontwikkeld, oftewel de realisatie van een groter ledenaantal.

Als de uiteindelijke dienst beter is dan verwacht, is een lid tevreden en daardoor langer blijven. (Thomassen, Klanttevredenheid, de succesfactor voor elke organisatie, 1994) Het zorgt bij de leden niet alleen voor rationele voorkeur, maar ook voor een emotionele band met de dienst. (Verhoef, 2003) Zo wordt een sterke loyaliteit bij de leden gekweekt. Daarna moet er gezorgd worden dat de tevredenheid bij de leden hoog blijft. Klanttevredenheid is er als de verwachtingen van de klant worden overtroffen door de prestatie of dienst van de leverancier.

4.3 Relatie tot de KNAS

Het antwoord op de deelvraag "Hoe wordt ledenbinding versterkt?" is dus dat het opbouwen van een emotionele band de belangrijkste manier is. De KNAS en de schermclubs moeten ervoor zorgen dat de jeugdleden activiteiten samen gaan doen, zoals wedstrijden spelen in teamverband. Zodat ze elkaar gaan aanmoedigen, samen winst vieren, verlies delen en elkaar vaker zien en spreken. Want dan wordt de emotionele band versterkt. In volgende hoofdstukken de uitwerking van het onderzoek naar een competitie voor jeugdteams.

Hoofdstuk 5. Animo voor een jeugdequipecompetitie

Zoals in het vorige hoofdstuk is geconcludeerd, wordt ledenbinding versterkt door inzicht te krijgen wat de wensen en behoeften van de schermleden zijn over competitie in teamverband. Daarom zijn er twee online enquêtes uitgevoerd, die antwoord kunnen geven op de tweede deelvraag “Wat vinden schermers van het idee voor een jeugdequipecompetitie?”.

De ene enquête is gestuurd naar de bestuurders van alle 74 schermverenigingen en de andere enquête naar alle jeugdschermers van Nederland. Dat zijn er 1333, in de leeftijd tot 18 jaar. De enquêtes gingen over hun visie op de equipevorm in het schermen en de competitiemogelijkheden daarin. Maar er zijn ook vragen gesteld over de schermers zelf, de club waar ze bij schermen, de schermlocatie en samenwerking tussen clubs. De KNAS vindt het belangrijk om deze dingen te weten van haar leden voor dit onderzoek en om in haar beleid in te spelen op de wensen en behoeften. Dit zorgt uiteindelijk voor een betere en duurzamere relatie van de KNAS met de verenigingen en leden.

Hieronder volgt eerst een samenvatting van de specifieke resultaten van de enquête voor verenigingsbestuurders, daarna die van de jeugdschermers en tot slot de overeenkomsten en verschillen bij de overlappende vragen. Alle resultaten van de enquêtes zijn te vinden in bijlage 7 en 8.

5.1 Enquête voor bestuurders

Er hebben 40 van de 74 bestuurders gereageerd op de vraag om de enquête in te vullen, dat is 54%. Deze 40 bestuurders vertegenwoordigen 1966 van de 3069 leden die de KNAS totaal heeft (64%) en 964 van de 1333 jeugdleden, 72%.

Aan het begin werden een aantal vragen over de **locatie** van de schermclubs gesteld. Ruim 93% van de ondervraagde clubs heeft geen eigen locatie om te schermen. Ze huren de locaties van gemeentes en onderwijsinstellingen, die ze vaak moeten delen met andere activiteiten en sportclubs. Mocht er een equipecompetitie komen, dan wordt dat een obstakel. Want op de zaterdag (de door de bond beoogde speeldag voor de JEC) wordt het voor de meerderheid van de schermclubs (55%) lastig om een zaal te huren. Zes van de ondervraagde clubs gaven aan dat er voorlopig geen extra zaalhuur mogelijk is. Vijf clubs zeiden dat het wel makkelijk zou kunnen om op zaterdag extra te gaan schermen.

Er zijn ook vragen gesteld over samenwerking tussen clubs en de equipevorm en -competitie, zie 5.3.

5.2 Enquête voor jeugdspelers

De tweede enquête werd gehouden onder jeugdleden van de schermbond, tot 18 jaar. Totaal zijn dat er 1333. Er kwamen 302 reacties, waarvan er 275 bruikbaar zijn, ruim twintig procent van het totaal aantal jeugdleden. De resultaten van de eerste 140 respondenten verschillen nauwelijks met de resultaten na 299 respondenten. Het toont aan dat de steekproef representatief is. U kunt de verschillen nalezen in bijlage 9, waar alle resultaten staan uitgewerkt.

Allereerst werden de jeugdleden enkele **persoonlijke vragen** gesteld. De jongste die de enquête ingevuld heeft is zeven jaar, de oudste achttien. De gemiddelde (en meest voorkomende) leeftijd is 13 jaar. Ruim een derde gaat naar de basisschool (35%) en de rest middelbare school: 10% zit op het VMBO, 12% doet HAVO en 39% VWO.








De respondenten zijn verdeeld over 46 clubs, dat is 62% van het totaal aantal clubs. De clubs die het beste vertegenwoordigd zijn, zijn ook de clubs met de meeste jeugdleden: De Drie Muskietiers uit Nijmegen (21 keer ingevuld), Schermcentrum Amsterdam (19), HollandSchermen uit Alkmaar (18) en Surtout uit Apeldoorn (17).

Verdeling wapens in aantallen hiernaast (tussen haakjes het percentage ten opzichte van het totaal aantal antwoorden: 264)

Wapen	1e keus	2e keus	3e keus
Degen	83 (31%)	18	8
Floret	129 (49%)	23	3
Sabel	52 (20%)	16	9
Totaal	264	57 (22%)	20 (8%)

Beter worden, dat vinden de meeste kinderen de belangrijkste reden waarom ze het leuk vinden om te schermen (35%). Daarna volgen gezelligheid en wedstrijden (beiden 27%) en om fit te blijven (11%). Voor 67% van de jeugdschermers is schermen hun enige sport, 33% doet ook nog andere sporten. De sporten die door de jeugdleden naast schermen worden gedaan zijn: voetbal (11 keer genoemd), tennis (10), verschillende vechtsporten (9) en verschillende soorten dans (9).

Op de vraag op welke **dagen** er wordt geschermd, kon men meerdere antwoorden geven. Opvallend is dat er in de weekenden er minder wordt geschermd. Daar zit dus een kans voor de KNAS. Zie de figuur hiernaast.

Maandag		83 (31.2 %)
Dinsdag		115 (43.23 %)
Woensdag		82 (30.83 %)
Donderdag		98 (36.84 %)
Vrijdag		61 (22.93 %)
Zaterdag		28 (10.53 %)
Zondag		4 (1.5 %)

Maar als er dan wordt gevraagd of de jeugdleden vaker in de week willen schermen, is er verdeeldheid: 39% wil het wel, 61% niet. De voorstanders geven aan dat ze dan meer kunnen leren, beter willen worden en omdat het gewoon leuk is om te schermen. De grootste bezwaren zijn drukte met school, andere sporten en hobby's en omdat ze het aantal keer schermen wel goed vinden zoals het nu geregeld is (sommigen doen het al drie keer per week, anderen vinden één keer per week wel goed zo).

Er zijn ook vragen gesteld over samenwerking tussen clubs en de equipevorm en -competitie, zie 5.3.

5.3 Overeenkomsten en verschillen

In de enquêtes waren enkele vragen hetzelfde gesteld, zodat er gekeken kan worden of er verschillen en overeenkomsten zijn tussen de twee doelgroepen: bestuurders en jeugdleden.

Te beginnen bij het aantal schermclubs dat vertegenwoordigd wordt bij de enquêtes, bij de bestuurders zijn dat er 40 van de 74, bij de jeugd is het verdeeld over 46 clubs. Er zijn 16 clubs waarvan niemand gereageerd heeft.

Het volgende punt waar beide groepen antwoord op hebben gegeven is de **samenwerking** tussen clubs. De meerderheid van de bestuurders zegt wel dat hun clubs op een manier samenwerken, maar daar merkt de jeugd nog maar weinig van. Slechts een kwart traint weleens met jeugd van een andere club, een enkeling regelmatig. Terwijl de rest wel zegt vaker te willen spelen tegen andere jeugd. Maar er wordt door de clubs ook samengewerkt door het organiseren van een regionale competitie en andere toernooien. Twintig procent werkt nog niet samen met andere clubs, maar staat er wel voor open.

Vervolgens over de **equipevorm** in het schermen: iets meer dan de helft van zowel de bestuurders als de jeugdspelers staat er positief tegenover. Er wordt veel gezegd dat ze het team-element in hun individuele sport zo gaaf vinden. En er wordt een paar keer gezegd dat ze het tactische spelletje met de equipevorm interessant vinden.

Enkele quotes: *“Dat vind ik hartstikke leuk om te doen; het voegt iets toe dat 1 op 1 schermen niet heeft; het vergroot de betrokkenheid bij de wedstrijd en het is leuk om samen iets voor elkaar te krijgen, in team verband optreden is leuk bij een individuele sport als schermen”*

“Leuk en gezellig met elkaar. Ook een leuke vorm van wedstrijd omdat je met de volgorde van spelen ook tactisch te werk kunt gaan.”

Ook is er bij beide groepen een groepje van ongeveer vijftien procent, dat er wel positief tegenover staat, maar nog wel bezwaren heeft. Bijvoorbeeld: ze willen liever individueel spelen, ze vinden het lastig dat je afhankelijk van andere spelers bent of weinig mogelijkheden om equipe te doen bij hun club en toernooien. Een derde van de jeugdspelers zegt dat ze het nog nooit gespeeld hebben, de helft daarvan zegt wel dat ze het wel leuk lijkt om te doen. Enkeligen zeggen het niet leuk te vinden.

Nog een paar quotes: *“Ik vind de normale, 1 tegen 1-stijl leuker, dan ben je niet afhankelijk van anderen die het ook goed moeten doen.”*

“Heel leuk om samen met vrienden in een team te schermen. Jammer dat er bijna geen toernooien zijn.”

Bij beide groepen wordt er door de meer dan de helft gezegd dat er helemaal niet wordt geschermd in equipevorm bij hun club. Zie de figuur hiernaast met antwoord van de jeugdleden op de vraag: Scherm je weleens in equipevorm?	Nee		145 (55.77 %)
	Ja, bij een training bij mijn club		44 (16.92 %)
	Ja, bij een toernooi		71 (27.31 %)

Vervolgens kwamen er dilemma's over een nieuw te vormen equipecompetitie. Hoe worden de teams ingedeeld en op welke manier wordt het georganiseerd? Beide groepen kiezen met een duidelijke meerderheid (93% bij de bestuurders, 85% bij de jeugd) voor een maandelijkse competitiedag, met meerdere teams op één locatie in plaats van een wekelijkse competitie met uit- en thuiswedstrijden. Waarschijnlijk omdat ze de tweede optie niet kennen in de schermwereld, terwijl deze wel bij bijna alle andere sporten gebruikt wordt.

Ook is er bij beide groepen een grote meerderheid voor het idee om alle spelers meerdere keren te laten spelen, zodat ze tegen alle andere spelers van het andere team hebben gespeeld. Bij de bestuurders is dat 87% en bij de jeugd 71%. De andere optie was om vooraf te bepalen dat elk kind maar één keer zou spelen per wedstrijd.

De meeste mensen hebben een voorkeur voor een competitieteam waarin alle spelers hetzelfde wapen spelen. Bij de bestuurders gaat het om 61% (en dus 39% voor meerdere wapens in een team) en bij de jeugd om 75%. De jongens en meisjes kunnen door elkaar en tegen elkaar ingedeeld worden, volgens zowel de bestuurders (89%) als de jeugdspelers (80%).

Meer verdeeldheid is er over de manier waarop de wedstrijden worden opgebouwd. De bestuurders zijn het er in meerderheid (71%) over eens dat het één lange wedstrijd moet worden met aflossingen na elke vijf punten (zoals bij reguliere equipewedstrijden), maar bij de jeugd is het bijna gelijk: daar kiest 52% voor de aflossingen en dus 48% voor het optellen van resultaten in losse wedstrijdjes.

Het grootste meningsverschil tussen de generaties gaat over het tellen van de wedstrijden zelf: de bestuurders zeggen met 69% dat ze de punten willen laten tellen door de jeugd zelf, ouders of seniorleden. De jeugd vindt het fijner (67%) dat er gediplomeerde scheidsrechters bij die wedstrijden aanwezig zijn. Vanuit beide groepen logisch gedacht. Bestuurders willen mensen van de club zelf, want dan hoeven ze zelf minder scheidsrechters te regelen. Maar de jeugd wil een goede scheidsrechter bij hun wedstrijd. Hier moet dus nog een beslissing over genomen worden.

Er is ook verdeeldheid over de leeftjidsindeling. De jeugd verkoos met een meerderheid van 74% voor een traditionele verdeling (kuikens, benjamins, pupillen, cadetten en junioren) boven een nieuwe verdeling met onder- en bovenbouw van de basisschool en de middelbare school. Bij de bestuurders is de verdeling precies gelijk: 50%-50%.

Tot slot werd er gevraagd of de clubs en de jeugd **mee** zouden **willen doen** aan een JEC, op de manier zoals ze bij de dilemma's hebben aangegeven. Op die vraag hebben 30 clubs (81%) en 187 jeugdleden (80%) aangegeven dat ze dat leuk vinden.

Bestuurders: Zou uw vereniging het leuk vinden om mee te doen aan een competitie?

Ja		30 (81.1%)
Nee		7 (18.9%)

Jeugdleden: Zou jij mee willen doen aan een equipecompetitie?

Ja		187 (79.49 %)
Nee		48 (20.51 %)

5.4 Conclusie

Tachtig procent van de van de ondervraagde bestuurders en jeugdleden zou het leuk vinden om aan een JEC mee te doen. Maar tegelijkertijd is 61% te druk om een keer vaker in de week te schermen. Hierdoor zullen niet alle jeugdleden meedoen aan de competitie. De jongeren moeten dus in de toekomst kiezen tussen schermen en de andere activiteiten, als de nieuwe competitie gaat beginnen.

Er zijn nog wel bezwaren vanuit de kleinere clubs, omdat die clubs te weinig leden hebben voor een gelijkwaardig team of geen middelen (geld, tijd, locatie) hebben om aan zo'n competitie mee te kunnen doen. Vooral de locaties zijn lastig te regelen voor de clubs, omdat de locaties vaak de hele week al bezet zijn door andere (sport-)activiteiten.

Er zijn nog wel een aantal discussiepunten over van de dilemma's uit de enquête, omdat de bestuurders en jeugdleden niet op één lijn zitten. In een focusgroep wordt erop teruggekomen, zie hoofdstuk 7.

Hoofdstuk 6. Competitie

In het vooronderzoek (zie hoofdstuk 1.2.3 Andere sportbonden) was er al gekozen om onderzoekte doen naar competities van andere sportbonden. De nationale schermbonden van België, Duitsland, Frankrijk en Italië waren onbereikbaar, die reageerden helemaal niet. En van de andere sportbonden waren de badminton-, tennis- en boksbond niet bereikbaar. De judobond reageerde wel, maar kon helaas weinig vertellen, omdat zij geen competitie hebben en er vervolgens geen reactie meer kwam.

Gelukkig waren vier mensen van andere sporten wel bereid om een interview te geven:

- Abe Jan ter Beek, manager competitiezaken van de Nederlandse Golf Federatie (NGF)
- Robbert Stolwijk, hoofd wedstrijdzaken van de Nederlandse Tafeltennisbond (NTTB)
- Willem van Meerkerk, hoofd wedstrijdzaken van Squashbond Nederland (SBN)
- Martin Arnoldus, competitieleider van badmintonclub De Zeemeeuwen uit 's-Gravenzande (BCZ) (de bond Badminton Nederland wordt afgekort tot BN)

Met de antwoorden uit deze interviews kan een antwoord gegeven worden op de derde deelvraag; "Hoe wordt een competitie georganiseerd?". In de interviews ging het over de onderwerpen: ledenverloop, ledenbinding, en alle facetten van een competitie: opzet, recente veranderingen, hulpprogramma's voor de indeling, voor- en nadelen. De antwoorden op deze vragen staan hieronder per onderwerp. De volledige interviews staan in bijlage 8, 9, 10 en 11.

6.1 Ledenverloop

Aan het begin is er aan de mensen gevraagd hoe het ledenverloop is bij de sport, daaraan kun je merken hoe het met de ontwikkeling van sport gaat. Bij de NGF was er vanaf 1995 eerst nog explosieve groei, vanaf 2010 vlakt dat af, maar er is nog wel groei. De competities beïnvloeden het ledenverloop niet, want slechts 5% van de leden doet mee aan de competitie.

Bij de NTTB is er in de afgelopen tien jaar een dalende lijn te zien in ledenaantallen, het is ruim 10.000 leden kwijtgeraakt in die tijd. Wel doen bijna een miljoen mensen aan tafeltennis per jaar, bijvoorbeeld op campings, op scholen of met andere projecten. Maar die worden niet als lid van de bond gerekend.

In de jaren '90 was er bij de SBN een stijgende lijn, maar in de afgelopen vijf jaar zijn er bijna 5000 mensen weggegaan. Ook bij de squashbond merken ze dat er veel meer mensen zijn die squashen als hobby in sportcentra. Maar dat is niet in clubverband, dus niet aangesloten bij de bond.

BC de Zeemeeuwen is een redelijk stabiele badmintonclub, er zijn de laatste jaren weinig grote verschuivingen bij de ledenaantallen, maar bij de badmintonbond heeft in het algemeen wel te maken met een dalende lijn.

6.2 Ledenbinding

Het volgende thema van de interviews was ledenbinding. Hoe werken de verschillende bonden daaraan? Bij de NGF verlengen ze het seizoen door naast de voorjaarscompetitie ook een zomer- en najaarscompetitie te organiseren. De bedoeling ervan is om de waarde van het bondslidmaatschap vergroten, golfers kunnen meer spelen voor hetzelfde geld. En de bond merkt dat de competitie spelers langer lid blijven omdat ze een teamgevoel krijgen binnen een individuele sport.

Bij de NTTB worden er sinds een paar jaar verschillende nieuwe tafeltennisvormen ondersteund om te zorgen dat de sport attractiever wordt. Daarmee hopen ze nieuwe leden binnen te halen en huidige leden langer aan zich te binden. In de squashwereld is er weinig verenigingsgevoel. Veel clubs zijn gevestigd in een commercieel sportcentrum met enkele squashbanen. Er wordt weinig door de leden zelf geregeld.

Bij de Zeemeeuwen worden er veel activiteiten georganiseerd op de club en daaromheen, zoals verschillende soorten toernooien en feestjes voor jong en oud. Hiermee worden de leden ook naast de badmintonbaan betrokken met elkaar en de club.

6.3 Competitie

Het grootste thema van de interviews was de competitie van de betreffende sport. Dit thema is verder opgedeeld in de opzet, indeling van de competitie, recente wijzigingen, hulpprogramma's en de voor- en nadelen van een competitie.

6.3.1 Opzet van een competitie

Hoe zijn de competities opgezet? De NGF houdt z'n voorjaarscompetitie in april en mei, er zitten dan 5 teams in een poule, 5 speeldagen, elke keer bij een andere club, de andere 4 teams spelen dan tegen elkaar op de baan van het 5^e team.

De NTTB, SBN en BN hebben zowel een najaars- als een voorjaarscompetitie met uit- en thuiswedstrijden en verschillende groottes van poules. Alleen de SBN heeft vrijdag als vaste wedstrijddag, de andere sporten hebben verschillende wedstrijddagen, dat bepalen de clubs zelf. De hoogste afdelingen moeten van de bonden wel in het weekend spelen.

6.3.2 Recente veranderingen

Zijn er recent wijzigingen doorgevoerd in de opzet van een competitie? Bij de NGF heeft de afvlakkende groei vanaf 2010 het bestuursbeleid beïnvloed. Het is meer soorten competitie gaan aanbieden. Ter Beek: "Voor 2010 hadden we alleen 36 holes-competitie, maar daardoor werden de clubs beperkt in aantal teams die kunnen spelen. Sinds 2010 hebben we ook 18 en 27 holes-competities ingevoerd, in samenspraak met de clubs. De clubs kunnen nu zelf bepalen hoeveel teams van elke optie men wil aanbieden."

De NGF heeft ook de jeugdcompetitie aangepast, omdat ze merkten dat golf vaak een tweede sport is voor de jeugd. Men heeft de jeugdcompetitie naar juni verschoven. Het seizoen van hun andere sport is afgelopen in mei, dus kunnen ze in juni nog golfcompetitie gaan spelen.

Bij de NTTB is er de afgelopen jaren een nieuwe competitie geïntroduceerd: de duo-competitie (wedstrijden in tweetallen). Deze is naast de reguliere competitie gezet, waarin teams uit 3 personen bestaan. De NTTB zorgt er hiermee voor dat de speeltijden minder lang worden, doordat er minder wedstrijden gespeeld hoeven worden. Dit was één van de klachten die vaak voorkwamen.

Bij de badmintonbond is er 10 jaar geleden overgestapt van een puntensysteem dat tot 15 punten naar 21 punten ging. En ook dat je meteen punten maken in plaats van eerst de service te veroveren. Dat maakte het een stuk sneller spelen, waardoor je eerder klaar bent. Arnoldus: "En in de internationale badmintonwereld hebben ze op een aantal toernooien getest met een best-of-five-systeem in plaats van best-of-three, maar dan wel kortere sets dus tot de 11 in plaats van 21. Ik vermoed dat het is om de aantrekkelijkheid van de sport te verhogen." In de SBN-competities zijn er geen veranderingen geweest.

6.3.3 Indeling

Hoe wordt de indeling van de poules gemaakt? Bij de vier genoemde sporten moeten de teams bijna een halfjaar voor de voorjaars- of najaarscompetitie opgegeven worden. Dat gaat via coördinatoren van de clubs naar de bond. Bij de NGF en SBN wordt het beheerd door de vaste werknemer competitiezaken. Deze zijn een maand per jaar bezig met indelingen voor de gehele competitie. Bij de NTTB en BN wordt dat gedaan door regio-coördinatoren die op vrijwillige basis werken.

Bij de NGF maakt men bij de competitie indeling gebruik van NGF Competitie Manager, een eigen programma om competitie-indelingen te maken. Dit werd ooit gemaakt door een ICT-er die zelf ook golft. Alle clubgegevens staan er al in, ook de onderlinge reistijden en afstanden. De werknemer voert zelf dan de teams in met spelers en in welke klasse ze spelen. Het programma doet dan zelf de loting voor de poule-indeling. Daarna wordt het gecontroleerd door Ter Beek. "Als de competitie dan begonnen is in april houd ik ook de uitslagen bij. De coördinatoren vullen de uitslagen in op hun gedeelte van de NGF-site, die ik vervolgens ook moet checken."

NTTB, SBN en de badmintonbond maken gebruik van de website Toernooi.nl. Er is per club een coördinator die uitslagen van wedstrijden kan invoeren. De eerdergenoemde werknemers en vrijwilligers controleren alle indelingen en uitslagen. Bij de SBN wordt dat gedaan door een werknemer, die er 30 uur per week mee bezig is.

6.3.4 Voor- en nadelen

De bonden zijn ook gevraagd naar de voor- en nadelen van hun competities. De genoemde voordelen zijn dat mensen vaker hun favoriete sport mogen beoefenen en dat ze zich kunnen meten met mensen van andere clubs. Doordat het in teamverband wordt gedaan, krijgen de spelers onderling een hechtere band met elkaar. Gevolg daarvan is dat leden dan langer bij de club blijven, omdat er vriendschappen zijn ontstaan. Het is dus een manier om ledenbinding en -behoud te creëren.

Naast deze sociale en sportieve voordelen zijn er ook een financiële voordelen. De mensen blijven langer lid en zorgen dus voor meer inkomsten uit contributie. Maar daarnaast zorgt het ook bij de kantines voor extra inkomsten als er ook mensen van de tegenstanders wat gaan drinken na de wedstrijd.

Nadelen zijn er ook, mensen die geen competitie spelen worden beperkt in hun speelvrijheid; dit merken ze vooral bij de golfclubs. Een ander nadeel is de weerstand van leden die er komt als er iets aan de competitie verandert moet worden. Maar als zo'n verandering eenmaal gedaan is, is er weinig weerstand meer.

6.4 Conclusie

De interviews met de vier sportorganisaties bieden een goede indruk van hoe hun competities georganiseerd zijn. De geïnterviewden merken dat hun ledenaantallen teruglopen en doen verschillende activiteiten naast de trainingen en wedstrijden om de binding met de leden aan te gaan en te behouden.

Ook met de opzet van de competitie luisteren ze steeds meer naar hun leden en leveren meer maatwerk door andere competitievormen aan te bieden. De NTTB en BN besteden de competitie-indeling uit aan regio-coördinatoren op vrijwillige basis, de SBN en NGF hebben daar een werknemer voor op kantoor.

De bonden geven aan dat er wel nadelen aan de competities zitten, maar dat die niet opwegen tegen de voordelen die het biedt.

Hoofdstuk 7. Vormgeving equipecompetitie

Zoals in hoofdstuk 5 geconcludeerd wordt, is er nog verdeeldheid bij de twee ondervraagde doelgroepen. Op 14 september 2016 is er een focusgroep georganiseerd over de JEC. Alle bestuurders en trainers zijn uitgenodigd voor een presentatie van de nieuw op te zetten competitie en daarbij de mogelijkheid om in discussie te gaan over (enkele punten van) de competitie.

De bedoeling van de avond was om met een groot gedeelte van de schermclubs te discussiëren over de JEC en beslissingen te nemen. Deze beslissingen dragen bij aan het beantwoorden van de vierde deelvraag “Hoe kan een jeugdequipecompetitie vormgegeven worden?”.

Op de avond zelf waren er slechts 4 van 74 clubs vertegenwoordigd, waardoor de opkomst niet representatief was. Een enkele club had afgemeld, de rest heeft niet gereageerd op de uitnodiging. Er zijn daardoor weinig uitgebreide discussies geweest en konden er weinig harde afspraken gemaakt worden. De afspraken die gemaakt zijn over de JEC zijn hieronder weergegeven per onderwerp. De volledige notulen van deze avond staan in bijlage 13.

- **Locatie;** De JEC zal worden gespeeld met drie of vier teams op locatie van een van die clubs. Met dit idee wordt het voor de clubs makkelijker omdat ze dan minder vaak de zaal hoeven te huren dan bij het originele idee: twee keer per maand bij elke club wedstrijden tegen andere clubs in de regio.
- **Speeldag;** Ondanks dat er ideeën zijn om de wedstrijden tijdens reguliere trainingsuren te laten plaatsvinden, wordt er vastgehouden aan de zaterdagochtend. Dit kost de club wel meer zaalhuur, maar het zorgt er ook voor dat de jeugd vaker gaat schermen. Ook rijden ouders hun kinderen liever op zaterdag naar een uitwedstrijd, dan doordeweeks in de avond.
- **Leeftijdsklassen;** Er is gekozen voor nieuwe combinatieteams. Kuikens en benjamins bij elkaar wordt de leeftijdsgroep ‘Onder 12’, pupillen en cadetten bij elkaar vormen de leeftijdsgroep ‘Onder 14’ en junioren ‘Onder 18’.
- **Indeling;** De trainer van de club bepaalt teamindeling, zij kennen hun spelers beter dan de bond. Zij weten wie met welk wapen speelt, wat het niveau is en of de jongens en meisjes bij elkaar in het team kunnen (welk. De indeling van de poules wordt bepaald door de schermbond.
- **Geslacht;** Jongens en meiden kunnen gewoon door elkaar ingedeeld worden. Daar was geen discussie over.
- **Puntentelling;** Het idee ‘Resultaten van individuele potjes optellen’ wordt aan de kant geschoven. Er wordt gekozen voor de estafette-vorm, zoals bij de reguliere equipewedstrijden. Nadeel is dat de wedstrijd tot 45 punten snel afgelopen kan zijn. De optie is er om 2 keer een hele estafette te schermen. Of meteen naar 90 punten in plaats van 45.
- **Scheidsrechters;** De vergadering kiest voor clubscheidsrechters, bijvoorbeeld ouders, oudere jeugd en seniorleden die als scheidsrechter kunnen fungeren. Er zijn namelijk te weinig gediplomeerde scheidsrechters in Nederland.
- **Materiaal;** verplichting van eigen wapen en kleding om mee te doen aan competitie.
- **Financiële bijdrage;** Er zijn straks zeker kosten voor meedoen aan competitie, zowel voor club als spelers zijn die gelijk. Er moet door de bond nog uitgezocht worden welk bedrag dit moet worden.
- **Finaledag;** Er zal op het eind van de JEC een finaledag worden georganiseerd tijdens het NK voor senioren. In 2017 wordt dat lastig, in verband met de planning. Het NK Senioren is al in april, in juni is wel het Nederlands Junioren Kampioenschap.

Hoofdstuk 8. Conclusie en aanbevelingen

In dit hoofdstuk worden de antwoorden op de deelvragen gegeven als deelconclusies, die uiteindelijk leiden tot het beantwoorden van de onderzoeksvraag, door middel van de hoofdconclusie. Vervolgens worden daarop aanbevelingen gedaan op strategisch en organisatorisch niveau.

8.1 Deelconclusies

In de marketingwereld is het zo dat een bedrijf via marktonderzoek doet, waardoor het inzicht krijgt in de wensen en behoeften van de leden. Als men dan dat kan omzetten naar beleid, worden klanten tevreden over en krijgen een emotionele band met de organisatie. Als gevolg daarvan worden ze betrokken en kopen ze vaker de producten of diensten bij het bedrijf. Tot voor kort was de heersende gedachte dat het belangrijkste element uit deze reeks de tevredenheid is, maar uit het onderzoek van Peter Verhoef blijkt dat de emotionele band het belangrijkste bron is voor klantenbinding. Tevredenheid is slechts een indirecte oorzaak van die binding.

Het antwoord op de deelvraag “Hoe wordt ledenbinding versterkt?” is dus dat het opbouwen van een emotionele band de belangrijkste manier is. De KNAS en de schermclubs moeten ervoor zorgen dat de jeugdleden activiteiten samen gaan doen, zoals wedstrijden spelen in teamverband. Zodat ze elkaar gaan aanmoedigen, samen winst vieren, verlies delen en elkaar vaker zien en spreken. Want dan wordt de emotionele band versterkt.

De tweede deelvraag luidt “Wat vinden de schermers van de jeugdequipecompetitie?” Tachtig procent van de van de ondervraagde bestuurders en jeugdleden zou het leuk vinden om aan een JEC mee te doen. Maar tegelijkertijd is 61% te druk om een keer vaker in de week te schermen. Hierdoor zullen niet alle jeugdleden meedoen aan de competitie. De jongeren moeten dus in de toekomst kiezen tussen schermen en de andere activiteiten, als de nieuwe competitie gaat beginnen.

Er zijn nog wel bezwaren vanuit de kleinere clubs, omdat die clubs te weinig leden hebben voor een gelijkwaardig team of geen middelen (geld, tijd, locatie) hebben om aan zo’n competitie mee te kunnen doen. Vooral de locaties zijn lastig te regelen voor de clubs, omdat de locaties vaak de hele week al bezet zijn door andere (sport-)activiteiten.

De derde deelvraag ging over de organisatie van de competities bij andere sporten. Dit is onderzocht door middel van interviews met vier sportorganisaties. Die interviews bieden een goede indruk van hoe hun competities georganiseerd zijn. De geïnterviewden merken dat hun ledenaantallen teruglopen en doen verschillende activiteiten naast de trainingen en wedstrijden om de binding met de leden aan te gaan en te behouden.

Ook met de opzet van de competitie luisteren ze steeds meer naar hun leden en leveren meer maatwerk door andere competitievormen aan te bieden. De NTTB en BN besteden de competitie-indeling uit aan regio-coördinatoren op vrijwillige basis, de SBN en NGF hebben daar een werknemer voor op kantoor. De bonden geven aan dat er wel nadelen aan de competities zitten, maar dat die niet opwegen tegen de voordelen die het biedt.

De laatste deelvraag was: 'Hoe kan een jeugdequipecompetitie vormgegeven worden?' Na de enquêtes waren er nog wel een aantal discussiepunten over van de dilemma's, omdat de verenigingsbestuurders en jeugdleden niet op één lijn zitten. Deze onderwerpen waren bijvoorbeeld de speeldag, welke competitievorm het moet worden, hoe zo'n competitiedag eruit gaat zien en de teamindeling. In een focusgroep werd erop teruggekomen en zijn die onderwerpen nogmaals bediscussieerd.

8.2 Hoofdconclusie

De hoofdconclusie geeft antwoord op de onderzoeksvraag van dit onderzoek, die luidt: *In hoeverre is het voor de KNAS mogelijk om door middel van een jeugdequipecompetitie, de binding met jeugdschermers te versterken?*

De binding van leden onderling en met de club wordt vooral gemaakt op de club, door naast de trainingen ook activiteiten en evenementen aan te bieden. Dat wordt door de andere sportbonden bevestigd en ook bij de jeugdschermers wordt er veel gezegd dat ze het gezellig vinden op de club. De rol van de KNAS hierbij is nihil.

De KNAS kan wel op een ander vlak invloed uitoefenen op de ledenbinding door, net als andere sporten, een competitie voor teams op te zetten. Bij de andere sporten wordt de onderlinge binding vooral gevoeld doordat er teams zijn, waarin de leden samenspelen. Ze leren elkaar steeds beter kennen, ook omdat ze zowel binnen als buiten de wedstrijden met elkaar omgaan.

Er is genoeg animo om aan de JEC mee te doen. Van zowel de bestuurders als jeugdleden is tachtig procent positief over de plannen voor de JEC en zou wel mee willen doen. Maar tegelijkertijd is 61% te druk om een keer vaker in de week te schermen. Er zijn ook nog bezwaren vanuit de kleinere clubs, omdat die clubs te weinig leden hebben om een team te kunnen maken of geen middelen (geld, tijd, locatie) hebben om aan een nieuwe competitie mee te kunnen doen.

Hoofdstuk 9. Aanbevelingen

De aanbevelingen vloeien voort uit de conclusies. Er wordt onderscheid gemaakt tussen strategische (lange termijn) en operationele aanbevelingen (korte termijn). De verdere uitwerking van deze aanbevelingen staan in het implicatieplan.

9.1 Strategische aanbevelingen

- De JEC moet gaan starten in 2017. Het eerste halfjaar wordt er een pilot gedraaid, met alle clubs die mee willen doen. Vervolgens wordt er in juni geëvalueerd en een plan gemaakt worden voor de JEC in het seizoen 2017/2018.
- Voordat de JEC in 2017 begint, moet er in het laatste kwartaal van 2016 hard gewerkt worden aan de opzet en indeling van de JEC. Er moet iemand door de KNAS aangesteld worden die als competitieleider gaat fungeren.
- Elke club moet ook een clubcoördinator aanstellen die de teamindeling bepaalt en doorgeeft aan de bond. Tijdens de competitie is hij of zij aanspreekpunt van de club voor onder andere de uitslagen. Deze persoon kan de (jeugd)trainer zijn, een betrokken ouder of iemand uit het bestuur.
- Er moet meer gebruik gaan worden van social media dan nu het geval is. Dit is een goede manier om binding met de leden aan te gaan. Vooral voor de JEC kan social media een grote rol spelen doordat de jeugd veel op social media zit. Maar dat moet dan wel op de kanalen waar de jeugd aanwezig is, zoals Facebook en Instagram. (zie [communicatieboek](#))
- De online ledenadministratie (OnzeRelaties) moet geoptimaliseerd worden. Op dit moment ontbreken er bij veel leden nog gegevens, zoals telefoonnummers en emailadressen en met welk wapen men schermt.

9.2 Operationele aanbevelingen

- Er moet geïnventariseerd worden hoeveel elektronische apparaten alle clubs hebben. Er moeten voor de JEC voldoende apparaten per club aanwezig zijn, om de punten te kunnen tellen.
- Er moet een goede communicatie komen vanuit de KNAS over de JEC en de pilot ervan, naar de clubs, besturen, trainers en vooral jeugdleden. Er gaat in oktober 2016 een beschrijving van de JEC naar de clubbesturen en trainers toe. Daarin moet helder beschreven zijn wat de JEC is en wat zij moeten gaan doen om het te faciliteren.
- Ook moet er gecommuniceerd worden naar de jeugdleden en hun ouders, zij moeten geïnformeerd worden over de JEC, waarom de JEC ingevoerd gaat worden, wat de bedoeling is en hoe ze zich aan kunnen melden. De bedoeling wordt dat ze zich opgeven bij de clubcoördinator en daarna via hem of haar verdere informatie krijgt over de teamindeling en het wedstrijdschema.
- Instagram aanmaken met als accountnaam @schermbond.
- Er moet op de KNAS-website een pagina komen voor uitslagen van de JEC.

Implicatieplan

Om de aanbevelingen uit hoofdstuk 9 uit te voeren, zijn er organisatorisch en financieel vlak gevolgen voor de KNAS. Deze worden in dit implicatieplan beschreven.

Organisatorische gevolgen

Competitieleider

Het gevolg van een competitieleider aanstellen bij bond is dat er ruimte gemaakt moet worden voor een medewerker op het bondsbureau.

Zijn of haar taken zullen zijn:

- Ondersteuning bij alle communicatie die in de voorbereiding op de JEC naar de clubs en leden gaat.
- Het beheren van de teamaanmeldingen van de clubs.
- De competitie-indeling gaan maken.
- Tijdens de competitie de uitslagen bijhouden op een nieuw te vormen deel van de KNAS-website.
- Het beheren van de social media, met betrekking tot de JEC.

De nieuwe competitieleider kan een derdejaars student zijn van de opleiding Sportmarketing van de Hogeschool Rotterdam, die een meewerkstage zoekt. Maar de voorkeur heeft een nieuwe medewerker (eventueel op vrijwillige basis), vanwege de continuïteit van de competitie. Deze medewerker moet al in oktober 2016 van start gaan om al bij de voorbereidingen van de JEC te helpen. De voorkeur heeft iemand die zelf al betrokken is in het scherm, zodat diegene het werkveld kent en het de drempel verlaagd naar clubs toe.

Social media

Het zou ook toevoeging voor de KNAS zijn als de uitslagen worden gecommuniceerd en bijgehouden op de (bestaande) social media van de KNAS. De doelgroep moet zijn de jeugd en hun familie en vrienden. Het is niet aan te raden om er een nieuwe Facebook-pagina voor aan te maken, want dan is er aan het begin nog geen bereik. (zie [communicatieboek](#)) Dus kan het gewoon via de bestaande Facebook-pagina van de KNAS. De KNAS heeft nog wel een twitter-account (@KnasTweets), maar dat is inactief sinds april 2015. Voor de JEC is dat ook geen goed medium om te gebruiken, omdat er weinig jeugd op actief is.

Een medium waar jongeren wel actief op zijn, is Instagram. Daarop worden foto's en video's gedeeld met een korte tekst erbij. KNAS moeten account aanmaken om daar foto's van de teams en uitslagen op te zetten. Het is ook een leuk idee om het interactief te maken door de jeugd zelf foto's te laten maken met een hashtag (bijvoorbeeld #JEC of #jeugdequipecompetitie). De competitieleider kan door op die hashtag te zoeken de foto's vinden en delen op de KNAS-pagina. Er kan ook nog een prijsje aan worden verbonden aan degene met de meest creatieve foto per maand.

OnzeRelaties

De online ledenadministratie (OnzeRelaties) moet geoptimaliseerd worden. Op dit moment ontbreken er bij veel leden nog gegevens, zoals telefoonnummers en emailadressen. Er zijn een aantal clubs die stelselmatig informatie van hun leden achterhouden voor de KNAS. Dat komt de transparantie niet ten goede. Een extra functie voor het systeem is om bij elk lid erbij te zetten met welk wapen men schermt. Hierdoor kan de beoogde competitieleider een betere indeling maken voor de JEC.

Financiële gevolgen

Omdat de competitieleider een nieuwe functie wordt met als taak een nieuwe competitie is het niet goed in te schatten hoeveel tijd degene er mee bezig zal zijn. In de voorbereiding van de JEC zal het meer tijd kosten dan wanneer de JEC begonnen is.

De andere bonden konden ook geen duidelijk, inhoudelijk beeld geven hoeveel tijd en geld het kost voor de bond. De andere bonden en hun competities zijn ook veel groter qua ledenaantal dan de schermbond en de JEC. Bovendien is een competitie bij de schermbond helemaal nieuw en is er op dit moment nog helemaal niet bekend om hoeveel leden het gaat die aan het JEC mee gaan doen.

Planning JEC

Maand	Actie
Oktober 2016	<ul style="list-style-type: none">- De clubs krijgen beschrijving JEC van de KNAS met daarin informatie over de pilot en speeldata. Hierdoor kunnen de clubs de zalen op die data vastleggen.- Ook wordt er een informatieboekje naar de jeugdleden en hun ouders gestuurd.- De jeugdleden gaan zich opgeven bij de coördinator van de club.
November 2016	<ul style="list-style-type: none">- De clubcoördinatoren geven de teams door aan de competitieleider, die beheert de inschrijvingen en de competitieschema's maken.- De clubs moeten hun definitieve zaalhuur doorgeven.
December 2016	<ul style="list-style-type: none">- De KNAS publiceert de teamindelingen en competitieschema's.
Januari - mei 2017	<ul style="list-style-type: none">- De wedstrijden van de pilot van de JEC zijn in volle gang
Juni 2017	<ul style="list-style-type: none">- Er zal een afsluitingsevenement georganiseerd worden, waarbij de poulewinnaars per categorie worden uitgenodigd. Die gaan strijden om het kampioenschap en daarna komt er een prijsuitreiking. Het mooiste is om dit evenement te laten plaatsvinden bij het NK voor senioren. Zodoende komt er meer aandacht voor de JEC en zijn de tribunes vol bij het NK Senioren (met alle jeugd van de JEC).- Vervolgens moet het JEC geëvalueerd worden met alle betrokkenen en daarvan verbeterpunten toepassen op de JEC voor het nieuwe seizoen.

Literatuurlijst

- Best of Six*. (2016). Opgehaald van SV Heerenleed: <http://schemvereningheerenleed.nl/best-of-six/>
- Bloemer, J. (1993). *Loyaliteit en Tevredenheid, een studie naar de relatie tussen merktrouw en consumententevredenheid*.
- Boksbond wedstrijden*. (2016). Opgehaald van Boksbond: <http://boksen.nl/wedstrijdboksen-heren/>
- Brabantse Equipe Competitie*. (2016). Opgehaald van SV Courage: <http://www.svcourage.nl/Joomla/index.php/wedstrijden/20-brabantse-equipe-competitie-2015>
- Competitie Badminton*. (2016). Opgehaald van Badminton Nederland: <http://www.badminton.nl/wedstrijdbadminton>
- Competitie Golf*. (2016). Opgehaald van Golf.nl: <http://www.golf.nl/zelf-golfen/meer-en-beter-golf/competitie>
- Competitie nieuwe stijl*. (2014, september 5). Opgehaald van TC Nieuwerkerk: <http://www.tcnieuwerkerk.nl/nieuws/competitie/1341-competitie-nieuwe-stijl>
- de Koning, K. (2003). Het geheim van clubbinding. *Sport, Bestuur en Management*, nummer 5, 16-18.
- Franse schermcompetitie*. (2016). Opgehaald van Franse schermbond: <http://www.escrime-ffe.fr/competitions-france>
- Heldsingen, P. v., & de Vries Jr., W. (2009). *Dienstenmarketingmanagement*. Groningen: Noordhoff Uitgevers BV.
- Judo Competitie*. (2016). Opgehaald van Judo Bond Nederland: <http://www.jbn.nl/default.aspx?strTemplate=search&strZoek=competitie&strFilter=c3RyU2Vhc mNoUGhyYXNIPWNvbXBldGI0aWU=>
- KNAS - Bond*. (2016, januari 11). Opgehaald van KNAS: <https://www.knas.nl/bond>
- KNAS Beleid*. (2013). Opgehaald van KNAS: https://www.knas.nl/sites/www.knas.nl/files/file/2014/Meerjarenbeleidsplan_KNAS_2013%202016.pdf
- KNAS Wedstrijden*. (2016). Opgehaald van KNAS: <https://www.knas.nl/wedstrijdkalender>
- KNAS-directeur. (2016). (P. v. Vlies, Interviewer)
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2009). *Principes van Marketing*. Pearson Benelux BV.
- Meerjarenbeleidsplan KNAS 2013-2016*. (2013). Opgehaald van Beleid KNAS: https://www.knas.nl/sites/www.knas.nl/files/file/2014/Meerjarenbeleidsplan_KNAS_2013%202016.pdf
- NOC*NSF. (2012). *Sportagenda 2016*. Papendal.
- NOC*NSF. (2015). *Ledentalrapportage 2014*. Papendal: NOC*NSF.
- NOC*NSF Monitor. (2012). *Sportaanbiedersmonitor 2012*. Papendal: NOC*NSF.

- NOC*NSF-Ledentalrapport. (2015). *Ledentalrapportage 2014*. Papendal: NOC*NSF.
- NOC*NSF-Sportagenda. (2012). *Sportagenda 2016*. Papendal.
- Onze Relaties*. (2016, februari). Opgehaald van Onze Relaties - Ledenadministratie: www.onzerelaties.nl
- Randstadtoernooi*. (2016). Opgehaald van Zaal Amsterdam Zuid:
<http://www.zaalamsterdamzuid.com/randstadtoernooi/>
- SBN Competitie*. (2016). Opgehaald van Squash Bond Nederland: <http://www.squash.nl/page/24981/De-Lotto-SBN-Competitie-20152016>
- schermleeraren, t. o. (2016, januari). (P. v. Vlies, Interviewer)
- Steekproefcalculator*. (2016, april). Opgehaald van
<http://www.steekproefcalculator.com/steekproefcalculator.htm>
- Tafeltennis Competitie*. (2016). Opgehaald van Nederlandse Tafeltennis Bond:
<http://www.nttb.nl/Competities-en-Toernooien/Competities/Informatie-over-de-competitie/>
- Tennis.nl. (2013, december 11). *KNLTB 'Competitieplannen niet goed gecommuniceerd'*. Opgehaald van Tennis.nl: <http://www.tennis.nl/nieuws/knlbtb-%E2%80%98competitieplannen-niet-goed-gecommuniceerd%E2%80%99>
- Thomassen, J. (1994). *Klanttevredenheid, de succesfactor voor elke organisatie*. Rotterdam: Van Deventer.
- Uitleg schermen*. (2016, januari 5). Opgehaald van Schermsport.nl:
<http://www.schermsport.nl/schermsport/uitleg/de-praktijk-van-het-schermen/>
- Van den Berg, F., & Rijkens, H. (2015). *Samenwerkingsconcepten*. Berenschot.
- Verhage, B. (2010). *Grondslagen van de marketing*. Noordhoff Uitgevers BV.
- Verhoef, P. (2003). Journal of Marketing. *Understanding the Effect of Customer Relationship Management Efforts on Customer Retention and Customer Share Development*, 17.
- Verhoeven, N. (2011). *Wat is Onderzoek?* Boom Lemma Uitgevers.
- Vlaamse Schermbond*. (2016, maart). Opgehaald van Vlaamse Schermbond:
<http://www.vlaamseschermbond.be/?q=node/2010>
- Vries Jr., W. d. (2009). *Dienstenmarketingmanagement*. Groningen: Noordhoff Uitgevers B.V.
- Wikipedia Schermen*. (2016, januari 5). Opgehaald van Wikipedia:
<https://nl.wikipedia.org/wiki/Schermen>