Bijlagenboek

Inhoud

[Bijlage 1. Overzicht schermclubs in Nederland 3](#_Toc469421116)

[Bijlage 2. Schermclubs in kaart weergegeven 5](#_Toc469421117)

[Bijlage 3. Organogram KNAS 6](#_Toc469421118)

[Bijlage 4. SWOT-Analyse KNAS 6](#_Toc469421119)

[Bijlage 5. Theorie 8](#_Toc469421120)

[5.1 SWOT-analyse en confrontatiematrix 8](#_Toc469421121)

[5.2 Benchmark 8](#_Toc469421122)

[5.3 Klanttevredenheid 9](#_Toc469421123)

[5.4 Relaties en relatiemarketing 10](#_Toc469421124)

[Bijlage 6. Enquête resultaten bestuurders 22](#_Toc469421125)

[Bijlage 7. Enquete resultaten jeugdleden 38](#_Toc469421126)

[Bijlage 8. Interview Abe Jan ter Beek, Nederlandse Golf Federatie 64](#_Toc469421127)

[Bijlage 9. Interview met Robbert Stolwijk, Nederlandse Tafeltennis Bond 68](#_Toc469421128)

[Bijlage 10. Interview met Willem van Meerkerk, Squashbond Nederland 69](#_Toc469421129)

[Bijlage 11. Interview Martin Arnoldus, Badmintonclub de Zeemeeuwen 71](#_Toc469421130)

[Bijlage 12. Stappenplan competitie indeling badminton 73](#_Toc469421131)

[Bijlage 13. Notulen Focusgroep 74](#_Toc469421132)

[Bijlage 14. Plan van Aanpak 78](#_Toc469421133)

# Bijlage 1. Overzicht schermclubs in Nederland

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Clubnaam** | **Plaatsnaam** | **Jeugdleden** | **Totaal** |
| Drenthe | Schermvereniging Bras de Fer | Meppel | 17 | 26 |
|  | Schermvereniging Desperado | Assen | 26 | 31 |
| Friesland | Schermkring Friesland | Leeuwarden | 1 | 9 |
|  | Schermzaal Tóth | Aldtsjerk | 1 | 3 |
| Groningen | GSSV Donar 1881 | Groningen | 0 | 25 |
|  | Schermvereniging Heerenleed | Groningen | 17 | 31 |
|  | Schermcentrum Noord | Groningen | 24 | 28 |
|  | Schermvereniging Ter Apel | Ter Apel | 8 | 21 |
| Noord-Brabant | Schermvereniging ArgOss | Oss | 6 | 10 |
|  | Schermvereniging PSV | Eindhoven | 24 | 43 |
|  | Schermvereniging Courage | Eindhoven | 19 | 43 |
|  | ESSV Hoc Habet | Eindhoven | 0 | 3 |
|  | Schermvereniging Porthos | Veghel | 9 | 9 |
|  | Schermclub Den Bosch | Den Bosch | 27 | 56 |
|  | Schermvereniging Beau Geste | Zegge | 16 | 27 |
|  | KMSV | Oosterhout | 0 | 40 |
|  | Schermvereniging Pallas | Made | 30 | 47 |
|  | TSV Rapier | Tilburg | 23 | 46 |
| Zeeland | Schermvereniging l' Assaillant | Vlissingen | 18 | 31 |
| Noord-Holland | ASV van den Berg /  Schermvereniging Jordaan | Amsterdam | 0 | 2 |
|  | Zaal Amsterdam Zuid | Amsterdam | 7 | 24 |
|  | ASSV Esprit | Amsterdam | 0 | 16 |
|  | Schermvereniging Rana | Amsterdam | 9 | 29 |
|  | Schermcentrum Amsterdam | Amsterdam | 89 | 174 |
|  | HollandSchermen | Alkmaar, Haarlem | 61 | 107 |
|  | Schermclub Enkhuizen | Enkhuizen | 3 | 9 |
|  | Schermvereniging Tréville | Uithoorn | 71 | 93 |
|  | Schermvereniging US | IJmuiden | 0 | 2 |
|  | Schermvereniging Hoorn | Hoorn | 17 | 20 |
|  | Schermvereniging Zaal Heerooms | Purmerend | 2 | 6 |
|  | MSV Zeemacht | Den Helder | 7 | 15 |
|  | KLM Schermvereniging | Amstelveen | 15 | 28 |
|  | Schermvereniging En Cavant | Purmerend | 2 | 7 |
| Flevoland | Fencing Club Almere | Almere | 48 | 66 |
| Utrecht | Schermvereniging Pallós | Utrecht | 36 | 100 |
|  | Schermvereniging Vívás | Baarn, Hilversum en Amersfoort | 37 | 50 |
| Gelderland | NSSV Don Quichote | Nijmegen | 0 | 23 |
|  | Schermvereniging de Drie Musketiers | Nijmegen | 49 | 71 |
|  | WSV de Schermutselaers | Wageningen | 0 | 1 |
|  | Maestro's KLUP-team | Wageningen | 13 | 18 |
|  | Schermvereniging La Prime | Wageningen | 32 | 48 |
|  | Lancelot Schermclub | Arnhem | 18 | 36 |
|  | Schermvereniging Pegasus Escrime | Arnhem | 1 | 9 |
|  | Schermvereniging Scaramouche | Arnhem | 57 | 119 |
|  | Fencing Ermelo | Ermelo | 18 | 24 |
|  | Schermclub Harderwijk | Harderwijk | 6 | 19 |
|  | Schermvereniging Déropment | Vorden | 0 | 0 |
|  | Schermvereniging Surtout | Apeldoorn | 58 | 86 |
|  | Schermvereniging Valiant | t Harde en Zwolle | 25 | 43 |
| Overijssel | Twentse Schermvereniging Agilité | Hengelo | 14 | 23 |
|  | Deventer Schermvereniging | Deventer | 20 | 35 |
|  | DSV Gascogne | Enschede | 6 | 15 |
| Zuid-Holland | Schermvereniging AEW | Leiden | 27 | 50 |
|  | Schermvereniging Delft Fencing Club | Delft | 1 | 36 |
|  | Schermvereniging Prometheus | Delft | 33 | 48 |
|  | RSV EMM | Rotterdam | 0 | 2 |
|  | Schermen Zaïr | Rotterdam | 9 | 36 |
|  | EPO FC Destreza | Rijswijk | 0 | 5 |
|  | Schermvereniging ESTEC  Fencing Club | Noordwijk | 6 | 11 |
|  | Schermvereniging Masque de Fer | Hendrik-Ido-Ambacht | 0 | 6 |
|  | Schermvereniging Trefpunt | Vlaardingen | 20 | 41 |
|  | Schermvereniging Vrijbuiters | Gouda | 46 | 69 |
|  | Schermvereniging Robbschermen | Alphen a/d Rijn | 11 | 24 |
|  | Schermvereniging Zaal Kardolus | Zoetermeer | 17 | 38 |
|  | Schermvereniging Des Villiers | Den Haag | 0 | 4 |
|  | Schermvereniging MVO | Den Haag | 0 | 17 |
|  | Schermvereniging OKK | Den Haag | 2 | 7 |
|  | Schermvereniging Ter Weer | Den Haag | 44 | 69 |
| Limburg | Schermvereniging Axionikos | Heerlen | 6 | 11 |
|  | Schermvereniging d'Artagnan | Venlo | 20 | 30 |
|  | Schermvereniging Elan | Roermond | 19 | 29 |
|  | Schermgroep La Rapiere | Maastricht | 27 | 41 |
|  | MAS Incontro | Maastricht | 0 | 6 |
| Totaal Nederland |  |  | 1333 | 3099 |

Bron: Ledenadministratie via OnzeRelaties.nl

# Bijlage 2. Schermclubs in kaart weergegeven



Gemaakt door Peter van der Vlies via Google Maps

# **C:\Users\Gebruiker\AppData\Local\Microsoft\Windows\INetCache\Content.Word\organogram 2012.jpg**Bijlage 3. Organogram KNAS

Bron: Meerjarenbeleidsplan KNAS 2013-2016

# Bijlage 4. SWOT-Analyse KNAS

|  |  |
| --- | --- |
| **Sterktes** | **Zwaktes** |
| *Mensen* | |
| Enthousiast | Verloop bestuurs- en commissieleden |
| Kwaliteit | Aantal vrijwilligers |
| Kennis en ervaring | Stapeling van functies bij beperkt aantal vrijwilligers |
| *(Financiële) Middelen* | |
| Positief vermogen | Aantal sponsoren is beperkt |
| Groeiend aantal leden | Topsport is afhankelijk van bijdrage NOC\*NSF |
| Materiaal depot op orde | Geen eigen accommodaties |
| *Structuur* | |
| Samenwerking met NTTB en SBN | Beschikbaar aantal FTE zeer beperkt |
| Professioneel bondsbureau | Samenwerking met NAS moet beter |

|  |  |
| --- | --- |
| *Cultuur* | |
| Olympische sport | Autoriteit Technisch Directeur niet altijd geaccepteerd |
| Schone, vriendelijke, hoffelijke sport | Kritische houding/klagen |
| Competitie gericht | Verwachting veel te krijgen |
| Trots op prestaties | Echte topsportmentaliteit is schaars |
|  | |
| **Kansen** | **Bedreigen** |
| *Markt* | |
| Positief imago als sportieve, dynamische, fysiek en mentaal gezonde sport | Geen goedkope sport |
| Individuele sport geeft minder verplichtingen | Schermen vaak niet mogelijk op fietsafstand |
| *Klanten* | |
| Aantal oudere sporters stijgt, m.n. bij individuele sporten | Andere interesses zorgen voor afhaakmomenten; studie, werk en kinderen |
| Kinderen beginnen eerder met sporten | Wedstrijdniveau van junior naar senior is groot |
| Schoolschermen brengt veel kinderen in contact met de sport |  |
| Samenwerking met de NAS verbeteren |  |
| *Leveranciers* | |
| Opleiden sportleraren tot schermleraar | Eigenbelang van leraren strookt niet altijd met belangen van de KNAS |
| Groei van aantal leraren maakt uitbreiding locaties en openingsuren mogelijk | Betaalde baan als schermleraar is beperkt mogelijk |
| Door niveau trainers te verhogen is verhoging van niveau van schermers mogelijk en duurzamer | Zaalverhuurders krijgen minder subsidie waardoor de zaalhuur zal stijgen voor clubs |
| Vergroten aantal locaties waar geschermd kan worden |  |
| Samenwerken met andere sporten om op een locatie meerdere sporten aan te bieden |  |
| *Financiering* | |
| Eigen bijdrage door topsporters en talenten voortraining en wedstrijdbezoek | Bijdrage NOC\*NSF zal afnemen, eisen worden strenger als gevolg van de Top 10-ambitie en de focus op medaille sporten |
| Specifieke projecten laten sponsoren | Sponsorinkomsten is beperkt |
|  | Overheid trekt zich terug als financier mede als gevolg van de economische crisis |
|  | Kosten stijgen door mondialisering van de sport en verhoging eisen aan veiligheid, administratie, procedures |

Bron: Meerjarenbeleidsplan KNAS 2013-2016

# Bijlage 5. Theorie

Het theoretisch kader dient het onderzoek te diagnosticeren en te structureren. Dit wordt gedaan aan de hand van literatuuronderzoek en voor het onderzoek bruikbare modellen. Het theoretisch kader wordt opgesplitst in twee componenten, namelijk theorie over sterke verenigingen en over tevredenheid. Dit omdat die twee componenten de kern zijn van het onderzoek. Deze begrippen dienen goed gedefinieerd te zijn. Daarnaast dient het theoretisch kader ook als handvat voor het onderzoek.

## 5.1 SWOT-analyse en confrontatiematrix

Een bedrijf dat wil groeien, ontwikkelt doelstellingen en een marketing en strategie-plan om deze doelstellingen te behalen. De SWOT-analyse is onderdeel van het marketingplan en de strategieontwikkeling. Deze analyse kan voor elk bedrijf gemaakt worden. De SWOT-analyse bestaat uit Strengths (sterktes), Weaknesses (zwaktes), Opportunities (kansen) en Threats (bedreigingen). Door de uitkomsten van deze SWOT-analyse, kan systematisch na worden gegaan in welke richting de strategie moet worden gezocht. De sterktes en zwaktes gaan over de interne omgeving, over de organisatie zelf. Kansen en bedreigingen gaan over de branche waarin de organisatie zich bevindt, de externe omgeving.

Hierna worden deze punten in een zogenaamde confrontatiematrix verwerkt. Deze matrix combineert de (interne) sterktes en zwaktes en de (externe) kansen en bedreigingen zoals volgt:

Sterke punten + kansen = uitbuiten en groeien

Sterke punten + bedreigingen = verdedigen en concurreren met sterktes

Zwakke punten + kansen = verbeteren en ombuigen tot sterke punten

Zwakke punten + bedreigingen = vermijden/terugtrekken en samenwerking zoeken (Verhage, 2010)

In het geval van de KNAS wordt er bij het maken van het meerjarenbeleidsplan om de vier jaar (gelijk aan de Olympische cyclus) een SWOT-analyse gemaakt. Deze is bijgevoegd in bijlage 4.   
Maar een SWOT-analyse kan ook op gerichtere onderwerpen worden toegepast. In dit onderzoek zal er een SWOT-analyse worden gemaakt voor de op te zetten competitie. Deze analyse zal worden gedaan naar aanleiding van de antwoorden op de interviews en enquêtes, die worden gehouden bij verenigingen en leden. Zodoende kan deelvraag vier worden beantwoord: Wat vinden de verenigingen en leden van een schermcompetitie?

## 5.2 Benchmark

Bij deelvraag 2 wordt gekeken naar andere sportbonden. In kaart wordt gebracht hoe zij hun competities hebben vormgegeven en of ze daar recentelijk aanpassingen in hebben gedaan. Deelvraag 2 is als volgt geformuleerd: *“Wat zijn de sterke punten van andere sportbonden rondom de organisatie van de competitie?”*

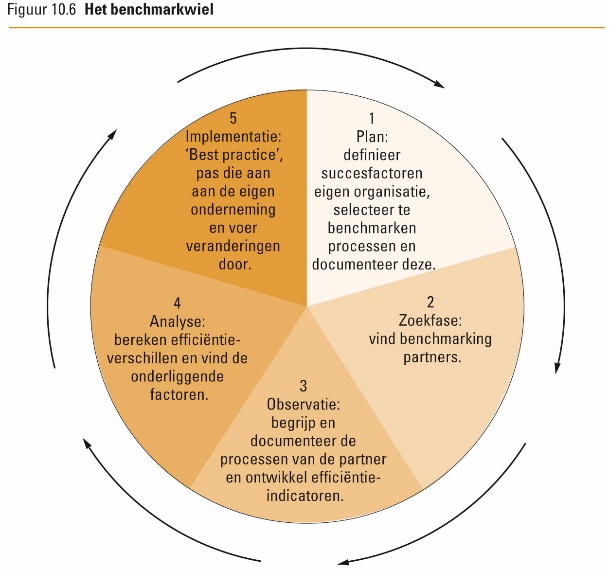
Wanneer er gekeken wordt hoe andere sportbonden hun competities vormgeven en wat daar de sterke punten van zijn, is benchmarking van toepassing. Benchmarking kan gedefinieerd worden als: *“Het systematisch proces om de prestaties te verbeteren door de eigen bedrijfsfuncties, procedures en werkwijzen te vergelijken met die van andere bedrijven, die op het desbetreffende gebied het beste weten te presteren (de benchmarks).”*

Er zijn drie typen van benchmarking:

* Interne benchmarking: activiteiten en processen vergelijken binnen de eigen organisatie.
* Concurrentiebenchmarking: vergelijking tussen een bedrijf en zijn concurrenten
* Best practice benchmarking: vergelijking met één of meer bedrijven buiten de eigen sector die uitblinken in het betreffende onderwerp.

Het type benchmark dat toegepast zal worden is concurrentiebenchmarking. Dit omdat er een vergelijking zal worden gemaakt met externe partijen uit dezelfde sector, namelijk sportbonden uit de sector georganiseerde sport. Het benchmark proces kent vijf fases, vormgegeven in een benchmarkwiel. Dit model is weergegeven in figuur 12.

De vijf fases zijn als volgt:

1. Planfase: De te benchmarken processen en   
   doelen worden geïdentificeerd en vastgesteld.
2. Zoekfase: Deelnemende partners worden gezocht. De intenties van alle deelnemende partijen moeten op één lijn gebracht worden. Eventueel is er een aanpassing van de doelstellingen.
3. Observatiefase: Daadwerkelijke analyse van processen van partners. Er worden indicators voor efficiëntie van dit proces vastgesteld.
4. Analysefase: De verschillen worden aangeduid. Er wordt geprobeerd de achterliggende factoren te verklaren en te analyseren. Deze factoren kunnen zowel intern (operationeel) als extern (niet beïnvloedbaar) zijn.

*Figuur 12, Benchmarkwiel*

1. Implementatiefase: de weg om op termijn even  
     
   goed te scoren als de beste, meest efficiënte   
   partner wordt vastgelegd. (Helsdingen & de Vries Jr., 2009)

Dit model gaat helpen om het benchmark in deelvraag 2 structuur te geven. Hiermee worden de sterke en zwakke punten van de competities van andere bonden genoemd. Hierdoor kan de KNAS lering trekken uit de processen rondom competitiezaken van andere sportbonden. Fase 5 van het benchmarkwiel zal terugkomen in het uiteindelijke implementatieplan.

## 5.3 Klanttevredenheid

Bij deelvraag vier wordt om de mening van de verenigen en leden gevraagd over de schermcompetitie, daarbij zullen er ook vragen worden gesteld over hoe tevreden ze nu zijn met de schermbond. Om het onderzoek naar tevredenheid te structureren wordt de definitie van klanttevredenheid vastgesteld.

Enkele definities voor klanttevredenheid in de literatuur zijn:

*“Klanttevredenheid is de beleving van klanten die ontstaat door het vergelijken van de ervaringen van een onderneming met de wensen die men heeft. Als de beleving van de klant niet aan diens wensen voldoet, dan is de klant ontevreden of zeer ontevreden. Is de beleving van de klant gelijk aan de wensen van de klant, dan is hij of zij tevreden. Als de beleving de wensen overtreft, dan is de klant zeer tevreden.”* (Thomassen, 1994)

*“De uitkomst van een subjectieve evaluatie of het gekozen alternatief (product of dienst) overeenkomt met de verwachting van een subjectief over dat alternatief, of deze overtreft.”* (Bloemer, 1993)

Uit deze definities wordt duidelijk dat klanttevredenheid veelal wordt omschreven als het verschil tussen de verwachtingen van voor de aanschaf en na de aanschaf van een product of dienst. Tevredenheid wordt daarom vaak getypeerd als een vergelijkingsproces. De standaard is de verwachting van de klant waarmee vergeleken wordt. Is de verwachting gelijk aan de prestatie, dan is de klant tevreden. Als de prestaties lager zijn dan de verwachtingen, is de klant ontevreden. De klanttevredenheid gaat omhoog als de prestaties de verwachtingen overtreffen.

## 5.4 Relaties en relatiemarketing

**Uit de ‘Grondslagen van de Markting’: Hoofdstuk 7 Relaties en relatiemarketing** (Verhage, 2010)

**Inleiding**

Een relatie heeft invloed op de dienst en het dienstverleningsproces maar ook de **kwaliteitsperceptie** van de klant.

Voor dienstverleners van persoonlijke maatdiensten behelst relatiemarketing meestal het verkrijgen van een menselijke relatie, zodat de klant een zekere vorm van **persoonsloyaliteit** verkrijgt. Organisaties die winst maken met gepersonifieerde maatdiensten genereren kostenvoordelen door gebruik te maken van een massabenadering, maar ze moeten de relaties in het oog houden door een effectieve inzet van ICT.

Bij **share of mind** draait het erom dat een organisatie of merk sterk in verband wordt gebracht met een dienst. In dit type relatie draait het meer om de herinnering aan activiteiten in het verleden staan centraal.

Omdat rendabele klanten zo belangrijk zijn voor organisatie geldt vaak het **5%-pattern**, waarbij 5% van het klantenbestand zorgt voor 50% van de omzet. Om deze belangrijke klanten te behouden, is een **duurzame relatie** nodig. Voordelen van een duurzame relatie zijn:

* Het werven van nieuwe klanten is 5-10 keer zo duur dan verkopen aan reeds bestaande afnemers.
* Tevreden afnemers zijn meer geneigd om gerelateerde producten en diensten bij dezelfde leverancier te kopen. (cross-selling)
* Tevreden afnemers zullen eerder hun goede ervaringen aan anderen vertellen.
* Tevreden afnemers zijn eerder bereid om een hogere prijs voor het product te betalen
* Tevreden afnemers hebben een positieve invloed op het personeel dat hierdoor extra gemotiveerd raakt, weer een effect op de afnemers
* Nieuwe technologische ontwikkelingen maken het steeds beter mogelijk om heel specifiek in te spelen op de wensen van individuele afnemers.

**5.4.1 Wat is een relatie?**

Synoniemen voor relatiemarketing zijn:

* Retention marketing
* Een-op-een marketing
* Micro marketing
* Customer relationship management.

Deze begrippen gaan allen uit van het opbouwen van een langetermijnrelatie tussen leverancier en afnemer op individuele basis.

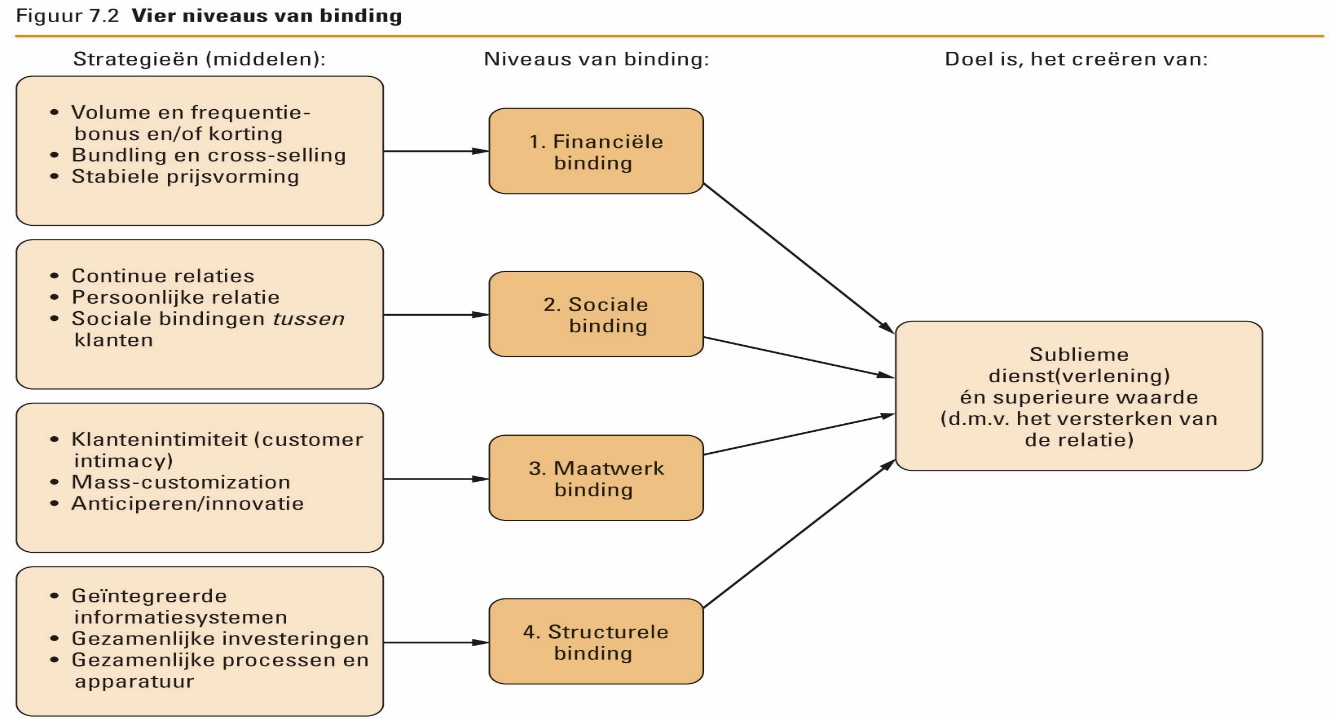
**Databasemarketing** is een aparte discipline binnen de relatiemarketing. Het is een *noodzakelijk* hulpmiddel voor het opbouwen en onderhouden van een relatie met een klant. **Direct marketing (DM)** is een vorm van marketing binnen een gegeven product-markt combinatie die is gericht op het verkrijgen en onderhouden van een duurzame, structurele, directe relatie tussen leveranciers en afnemers.

**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.**

**Verschillende vormen van binding**

In relaties is er sprake van:

* **wederkerigheid**, omdat beide partijen baat moeten hebben bij de instandhouding van de relatie.
* Mate van **aaneenschakeling.** De interacties dienen aaneengeschakeld te zijn, dit wil zeggen dat de huidige interacties onder invloed staan van activiteiten in het verleden en weer bepalend zijn voor interacties in de toekomst. Door continu op elkaar in te spelen ontstaat er diepgang en ontwikkeling in de relatie.
* Door de wederkerigheid en aaneenschakeling ontstaat **binding**. Het doel van binding is het leveren van sublieme diensten en superieure waarde. Binding kan worden aangegaan op vier niveaus zoals:



* **Niveau 1:** financiele binding; hiervan is sprake wanneer de relatie tussen de leverancier en de afnemer vooral is gebaseerd op de financiële aantrekkelijkheid. Prijs is hier het belangrijste instrument. VB. financiele beloning(Frequent flyer program) Bijvoorbeeld: *bundling and cross-selling* van diensten waarbij een pakket van diensten tegen een lagere prijs wordt aangeboden. D.m.v financiële binding kan geen langetermijnrelatie en concurrentievoordeel ontstaan. Ander voorbeeld: abonnementskorting
* **Niveau 2**: sociale binding; hierbij is de persoonlijke interactie tussen leverancier en afnemer van wezenlijk belang. Vertrouwensrelatie is hier een kernwoord. De interactiviteit hoort te zorgen voor de juiste informatie-uitwisseling en de oplossing van problemen. Hier ontstaat een beginnende vorm van loyaliteit. (vooral bij maatwerk zoals advocaat). Deze binding kan ook gerealiseerd worden door de sociale band die klanten onderling hebben (vb. vriendinnen die naar dezelfde sportschool gaan). Geen verdedigbaar concurrentievoordeel mogelijk.

De sterkte van deze sociale binding wordt bepaald door een aantal factoren:

* + *Vertrouwen*
  + *Commitment*
  + Rechtvaardigheid
  + Conflict
  + Welwillendheid
* **Niveau 3:** maatwerkbinding; deze richt zich op het afstemmen van diensten op de specifieke wensen van de afnemer en is gebaseerd op de kennis die men heeft over de afnemer. Bij maatwerk staan de wensen van de afnemer centraal. Als een organisatie rekening houd met de prijselasticiteit van de concurrenten kan de klanttevredenheid snel toenemen.   
  (voorbeeld: Nike-ID)
* **Niveau 4**: structurele binding; deze ontstaat wanneer er producten en/of diensten worden aangeboden die voor afnemers waarde vertegenwoordigen en die in deze vorm niet eenvoudig bij andere leveranciers kunnen worden verkregen. Er is bijna altijd sprake van een formele relatie gebaseerd op een contract. Hoge switchingskosten zijn een voorbeeld, zoals een hypotheek. Het gaat op dit niveau vaak om een investering door koper en verkoper samen. Vaak in B2B-relaties. Structurele binding heeft ook een negatieve kant. Klanten zijn bang om op lange termijn negatieve gevolgen te hebben. (vaak monopolie positie, geen concurrenten die hetzelfde aanbieden)

Door sociale binding en structurele verbinding te verdelen in hoog en laag kunnen vier **relatievormen** worden onderscheiden zoals:

* een **zwakke relatie**; weinig zelfvertrouwen, laag commitment, lage switchingskosten
* een **gedwongen relatie**; weinig zelfvertrouwen, laag commitment, hoge switchingskosten
* een **sociale relatie**; veel zelfvertrouwen, hoog commitment, lage switchingskosten
* **win-win relatie**; veel zelfvertrouwen, hoog commitment, hoge switchingskosten.



**Motieven voor het aangaan van een relatie.**

De eerste stap naar een relatie is het aangaan van contact. Dit kan zowel door de klant als door de organisatie worden gedaan.

Als de dienstverlener het initiatief neemt tot een relatie met een klant, dan is er sprake van **koud acquireren.** Er zijn verschillende motieven voor het aangaan van een relatie zoals:

* een **Winstmotief**; erg belangrijk, vooral voor dienstverlener
* **Noodzakelijkheid**; de wet schrijft de relatie voor, zoals belastingdienst of kamer van koophandel.
* **Asymmetrie**; door de macht van een derde partij kan een relatie tussen twee partijen wenselijk worden
* **Reciprociteit**; tegenovergestelde asymmetrie, door een relatie kunnen beide partijen wederzijds voordeel genieten. *Comakership*, leverancier en afnemer hebben baat bij de relatie.
* **Efficiëntie**: uitbesteden aan een organisatie die iets beter of sneller kan.
* **Stabiliteit**; wens naar zekerheid en voorspelbaarheid.
* **Legitimiteit**; men wel status of imago verkrijgen door een band met een andere groep aan te gaan, zoals *sportsponsoring*.

**Relatiemarketing.**

Relatiemarketing heeft vier doeleinden:

* **Klantontwikkeling**; streven naar autonome groei bij de klant door verhoging van de bestedingen per klant. Dit kan door up-selling, cross-selling, deep-selling. Dit heet ook wel het verhogen van de **size of wallet.**
* **Klantbehoud**; winstgevende goede klanten is heel waardevol. Vaak 20% van de klanten dat zorgt voor 80% van de omzet. Dit heet *20/80-regel of heavy half regel*.
* **Relatieversterking**; relatie met goede klanten versterken zodat zij zich op één leverancier concentreren*. Volledige merk- of leverancierstrouw.*
* **Voorbeeldfunctie voor nieuwe klanten**; bedrijf dat goed omgaat met klanten is aantrekkelijk voor nieuwe klanten. *Mond* *op mond reclame*.

**Relatiemarketing omvat het opbouwen, onderhouden, versterken en als nodig het afbouwen van een relatie tussen klant en organisatie**.

Hierbij spelen een rol:

* *Accountmanagement*; de doelstelling is om een hogere winst te maken. Account =klant. Als het account groter is neemt de klant een groter aandeel in de bedrijfsomzet/afzet voor zijn rekening. (een van de instrumenten binnen relatiemarketing)
* *Relatiemanagement*; ontwikkelen en beheren van persoonlijke relaties in de sociale betekenis van het woord. Zakendoen is vrienden maken. (een van de belangrijkste taken van accountmanagement.)

Bij een transactiegerichte verkoop wordt een eenmalige transactie bewerkstelligd en is er dus geen sprake van relatiefocus. Tegenwoordig meer aandacht besteed aan relatiegerichte focus. Meestal beter bedrijfsresultaat.

*Zie blz. 336 voor een overzicht van verschillen tussen transactie en relatie focus.*

Een **samengestelde relatie** bestaat uit meerdere enkelvoudige relaties tussen verschillende organisatie. Twee organisaties kunnen tegelijkertijd concurrenten en partners zijn. Een van die enkelvoudige relaties is dominant. Dit is afhankelijk van 3 factoren: geschiedenis, economisch voordeel en strategische waarde.

Een **enkelvoudige relatie** is een afzonderlijke en te onderscheiden relatie die bestaat tussen twee dezelfde relaties, zoals leverancier en klant of concurrent tot concurrent.

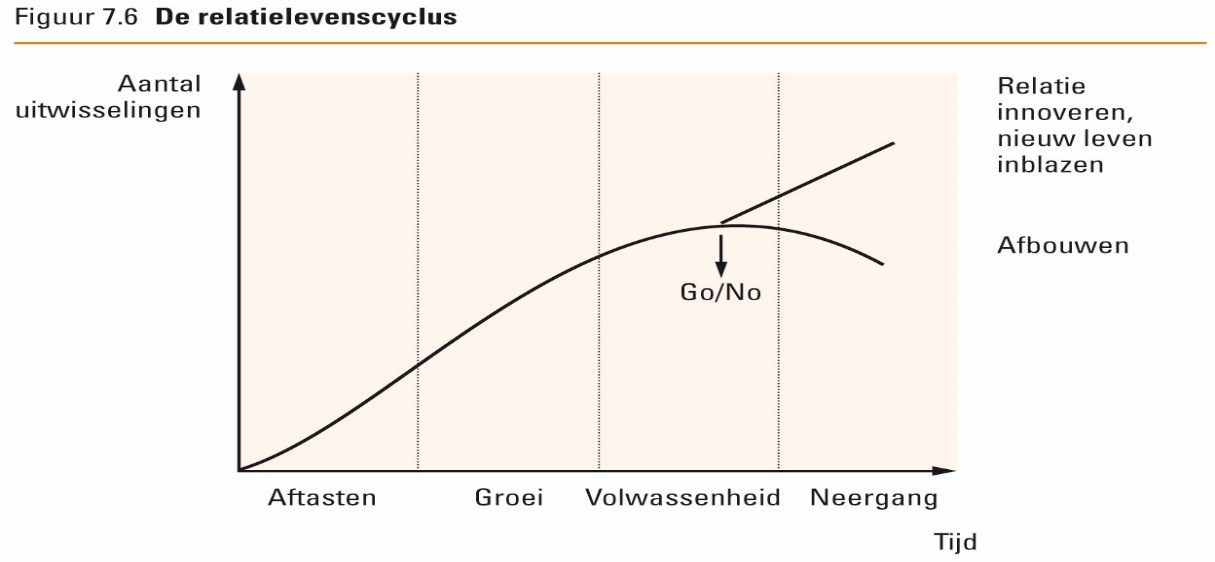
Bedrijven moeten aandacht besteden aan samengestelde relaties omdat:

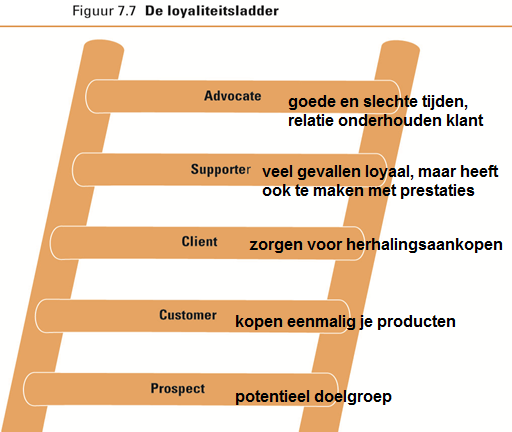
1. Een fout in de ene enkelvoudige relatie kan leiden tot een fout in een andere.
2. Goed opereren in de ene enkelvoudige relatie kan de andere enkelvoudige relatie kwaad doen. Bijvoorbeeld goed doen als concurrent doet de relatie als partners kwaad.
3. Het goed opereren in de ene relatie kan leiden tot additionele rollen.

**5.4.2 De relatielevenscyclus en de loyaliteitsladder**

Er zijn twee belangrijke modellen om de ontwikkeling van relaties aan te geven:

* **Relatielevenscyclus (RLC**): deze bestaat uit de *aftastfase, de groeifase, de volwassenheidsfase en de neergangsfase*. Voor de neergangsfase vindt een *go-/no-gobesluit* over de beëindiging van de relatie plaats.



* **Loyaliteitsladder** ; deze bestaat uit treden. De eerste trede is die van de *prospects* (potentiele klanten binnen de doelgroep, geen contact gehad met organisatie). Als iemand één keer iets heeft gekocht bij de organisatie, dan wordt hij een *customer***.** Bij herhalingsaankopen is er sprake van een *client.* Als de binding hechter wordt en de klant mond op mond reclame doet, dan wordt de klant *een supporter*. De laatste trede is die van de *advocate*, die de organisatie steunt in goede en slechte tijden. De laatste twee treden zijn in zeer hoge mate loyaal aan de organisatie.   
  

**5.4.3 Voorwaarden voor concurrentievoordeel door een relatie**

Er zijn drie voorwaarden voor een concurrentievoordeel op basis van een relatie, namelijk:

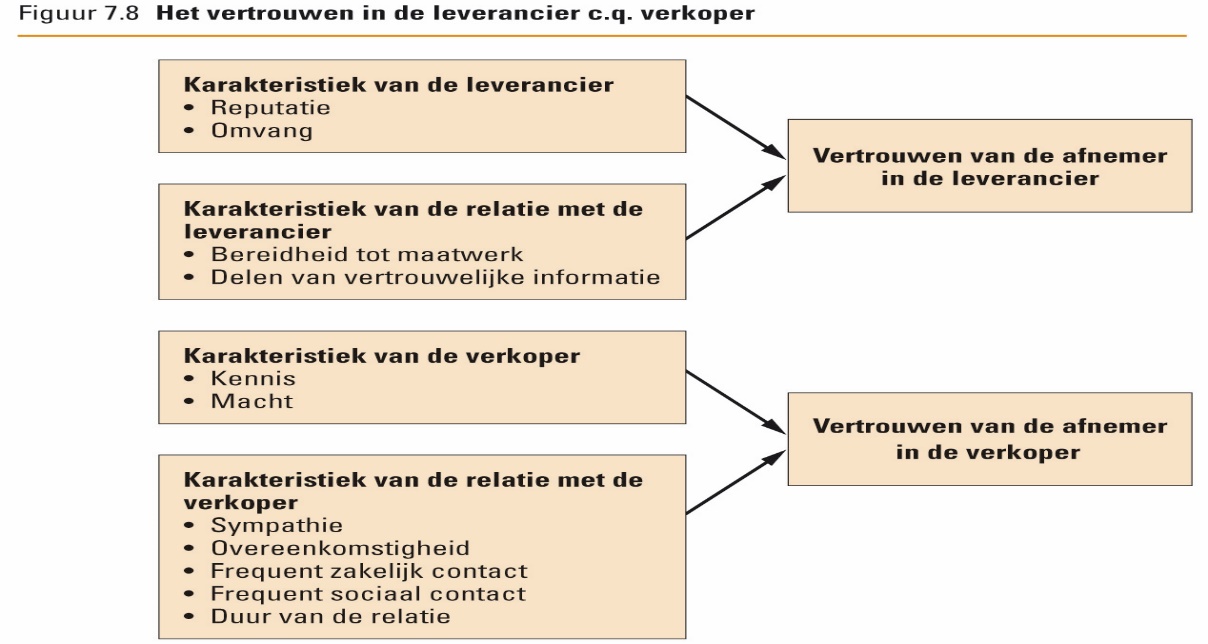
* **Vertrouwen**: Is de basis van een relatie. Bij vertrouwen is het belangrijk dat de leverancier een hoge *integriteit*heeft. Dit betekent dat hij moet beschikken over consistentie, competentie, EERLIJKHEID, redelijkheid, verantwoordelijkheid, behulpzaamheid en welwillendheid.

Een klant moet vertrouwen hebben in de leveranciersorganisatie als geheel en niet alleen in de verkoper. Soms is vertrouwen ook gebaseerd op de mate van *geloof* in der ander.

Als potentiële klanten toch een overeenkomst aangaan moet je het beloofde vertrouwen wel waarmaken. Vertrouwen moet de gast een veilig gevoel geven en onzekerheid wegnemen. Het vermindert het *perceived risk*.

Vertrouwen opbouwen is een langdurig en continu proces.

Een aantal antecedenten is van invloed op het vertrouwen van een afnemer in de leverancier. Ze worden beïnvloed door de organisatie als geheel, en de verkopers.



* **Interactie**: Interactie kan een *unieke positie* opleveren. Dit kan echter pas indien het contact is gebaseerd op een *open interactie* (gebaseerd op vertrouwen) waarbij de leverancier zich opstelt als lerende organisatie.

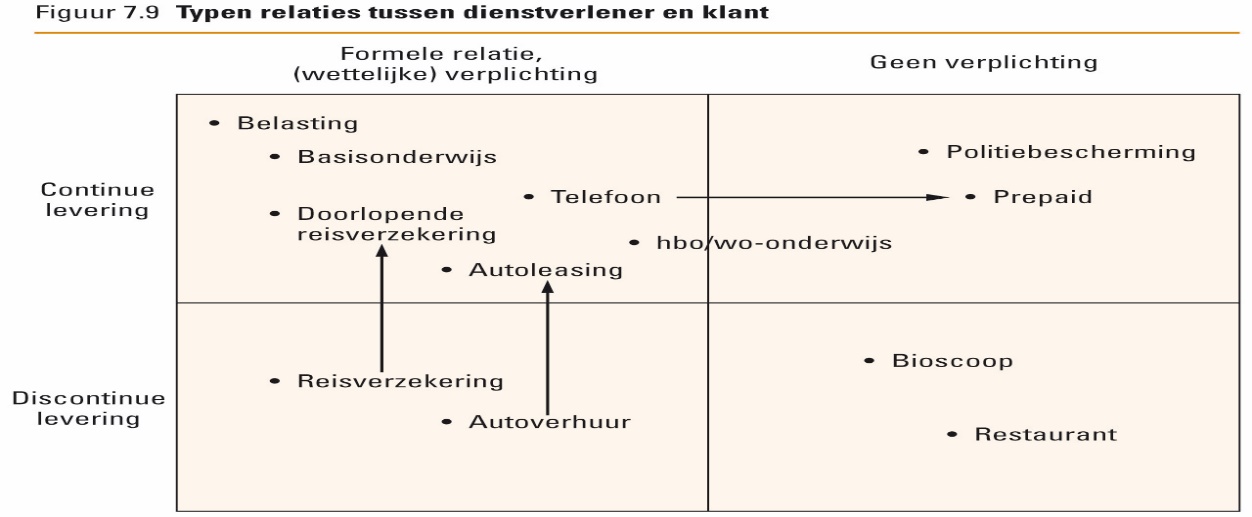
Bij interactie kan zich een *win-winsituatie* voordoen, dit kan alleen als beide partijen bewust zijn dat ze van elkaar afhankelijk zijn.

Er zijn drie belangrijke gebieden waarin interactie een rol speelt, namelijk:

* **het uitwisselen van informatie** (door *dialoog en feedback*), de dialoog zorgt voor informatie van de afnemer die later nodig is om feedback te krijgen. Men kan zo de gedetailleerde behoefte van de klant in kaart brengen om erg gepersonifieerd maatwerk te leveren. Kwaliteit van dialoog en feedback hangt af van de mate van openheid. De mate van openheid is afhankelijk van de relatieduur en de interactie-intensiteit.
* **de co-creatie van een dienst**; de klant wordt betrokken bij het productieproces. De ideeen worden gehoord en soms geïmplementeerd. De relatie krijgt hier wel een gelijkwaardig karakter en klanten vragen zich dus af of het aangaan van dit soort binding relevant is voor hen. Non-profit merken maken hier veel gebruik van.

Een nieuwe tendens is dat dienstverleners zich meer bezig houden met ‘lean production (efficiente processen en kostenbeheersing) and lean consumption ‘( vergemakkelijken van cocreatie door klant, verminderen en veraangenamen van wachttijden)..

* **handelen bij problemen**. Hierbij staat centraal; de mate waarin de contactpersonen omgaan met onvoorziene problemen en omstandigheden. Dit bepaalt de perceptie van de klant. De interactiemomenten die plaatsvinden tijdens het handelen bij problemen worden **moments of truth** genoemd. De klant bepaald of de organisatie het beloofde ook nakomt.
* Loyaliteit: dit hangt af van de algehele tevredenheid en een affectieve attitude t.o.v de onderneming. De cruciale vraag hierbij is; of de klant mond op mond reclame wil doen. Qua loyaliteit speelt de loyaliteitladder een rol. Bij de twee laagste treden (prospects en customer) is er een **transactiefocus**. Of een klant een positieve perceptie heeft van een leverancier hangt af van het **type relatie** dat ze hebben. Bij de indeling wordt gekeken wat de aard is van het dienstverleningsproces (bv. of er sprake is van een **continue levering**) en de **formaliteit** van de relatie. Soms kan er ook negatieve vraag zijn; dit is vooral aan de orde als er een zeer formele relatie is waar continue levering plaats vindt, zoals belastingdienst.



**5.4.4 Netwerken**Strategische allianties (relaties tussen meer dan 2 partijen) bestaan vooral uit **complexe multistructurele organisatiestructuren.**

**Een netwerk is een formeel of informeel complex aan relaties tussen verschillende personen**

**en/of organisaties die een gemeenschappelijk kenmerk of belang hebben of die samenwerken.**

In een netwerk worden kun je onderscheiden:

* **Primaire** **functies**; positieve en negatieve effecten. De gevolgen van acties in primaire functies hangen direct samen met de individuele acties tussen de koper en de verkoper
* **Secundaire functies**; indirecte positieve en negatieve effecten van een relatie doordat die relatie direct of indirect verbonden is met andere relaties. De gevolgen van acties in secundaire functies kunnen een doorwerkende kracht in het netwerk betekenen.

De theorie van netwerken bundelt de verschillende relaties tot netwerkorganisaties en/of virtuele organisaties. De grenzen van deze organisaties zijn letterlijk vaag en de core competence is zeer flexibel. Het netwerk past als het ware de vorm van de organisatie aan de specifieke behoefte van de klant aan.

De **netwerkgedachte** strekt zich uit tot de eindgebruiker. (zie uileg cocreatie paragraaf 3.4) Men gaat als organisatie samen met de klant een product creëren. = lean consumption. (gaat gepaard met meer stakeholders dan alleen aanbieder en klant)

In de **netwerktheorie** wordt rekening gehouden met de multipartybenadering van marketing. Bij many-to-many marketing gaat het volgends de netwerktheorie om: de beschrijving, analyse en het gebruik van netwerkeigenschappen van marketing.

**Netwerkwaarde** kan direct of indirect zijn;

* **Directe netwerkwaarde;** is een direct resultaat van het feit dat andere gebruikers hetzelfde systeem gebruiken. (e-mail)
* **Indirecte netwerkwaarde;** is een tweede resultaat van veel personenen die een zelfde producht gebruiken zoals complementaire goederen.

Er kunnen zich **positieve** **netwerkeffecten** voordoen. Dit houdt in dat als er meer mensen gebruik maken van een bepaalde standaard er meer interactie plaatsvindt via die technieken. (wikipedia) Zo zijn er ook **negatieve netwerkeffecten**. Dat is als gebruikers te maken hebben met een ‘lock-in’ zij kunnen dan alleen maar gebruik maken van bepaalde software of diensten, die dan vaak beperkt uitwisselbaar zijn met die van andere gebruikers.

**Indirecte netwerkeffecten** bepalen de groei van softwarebeschikbaarheid en de verkoop van nieuwe

fysieke producten.

Er zijn verschillende **motieven voor strategische samenwerking** die in drie perspectieven

kunnen worden geplaatst:

* In het *transactiekostenperspectief* draait het om het rekening houden met de transactiekosten bij economische ruilrelaties. Als de **transactiekosten** lager worden, dan kunnen de diensten goedkoper worden aangeboden. In dit perspectief is **waardecreatie, door direct financieel gewin,** de motivatie om samen te werken. Dit perspectief stelt dat: een organisatie de transactie aangaat die de totale som van productie en transactiekosten minimaliseert.
* In het *strategische* *perspectief* wordt ervan uitgegaan dat het aangaan van

samenwerkingsverbanden de concurrentiepositie van de organisatie beïnvloed.

Er kunnen namelijk nieuwe **kerncompetenties** worden ontwikkeld met behulp van hulpbronnen zoals nieuwe productieprocessen. Een voorbeeld uit de *resource-based-view* is dat het relatienetwerk van een bedrijf zorgt voor waardecreatie omdat het niet te kopiëren is. Het doel is om waarde te creëren voor de klanten en eigenaren van de organisatie. Dit perspectief stelt dat: een organisatie die een transactie aangaat, de winst maximaliseert door een verbeterde concurrentiepositie.

* In het *organisatorische* *perspectief* draait het om het leren en zoeken naar oplossingen om de bestaande *niet-tastbare* kennis en vaardigheden te houden en uit te breiden samen met andere organisaties. Zo kunnen nieuwe (**kern)competenties** worden ontwikkeld.

*Zie figuur 7.11 op blz 354*

**5.4.5 Switchgedrag  
Switchgedrag** is het verbreken van een relatie met de primaire leverancier door een klant om een relatie met een concurrerend bedrijf op te bouwen. Vuistregel = als men het klantverloop verlaagt met 5% verhoogt dit de winst tussen de 30 en 90%.

**Switchgedrag bezien vanuit het perspectief van de relatie.**

Het switchgedrag kan worden beschouwd vanuit het perspectief van de relatie. Hierbij wordt ervan uitgegaan dat klanten niet wisselen van primaire leverancier als de relatie goed is.

Om een relatie te continueren, kan **commitment** een *intentie*zijn.

Er kan onderscheid worden gemaakt in:

* **Affectief commitment**; hier is er sprake van een verlangen, de wil om de relatie te continueren, omdat de klant de persoon/organisatie vriendelijk vindt en dus plezier beleeft aan de relatie. *Satisfactie is hier de* belangrijkste motivatie
* **Calculatief commitment;** bij de perceptie van hoge *switchingskosten*. 3 verschillende switchingskosten:

**-** *transactiekosten*; dit zijn de financiele kosten die zich voordoen bij het switchen tussen identieke leveranciers. (Aansluitkosten)

- *leerkosten*; deze kosten zijn psychologisch van aard. Het gaat er dan om dat iemand moet wennen (leren) in de nieuwe situatie. (onbekende supermarkt, 1e keer kun je niets vinden)

- *kunstmatige kosten*; klanten krijgen een boete als ze switchen bijvoorbeeld bij een contract. (boeteclausule). Ook door loyaliteitsprogramma’s, als je een Frequent Flyer Program hebt zijn bij overstappen de reeds gespaarde punten waardeloos.

**Vertrouwen als sleutel tot een goede relatie**

Ook vertrouwen is belangrijk voor een goede relatie. Vertrouwen is te zien als door de klant gepercipieerde verwachting van de betrouwbaarheid en integriteit van de dienstverlener.

Vertrouwen heeft een positief effect op de continuïteit van de relatie en affectief commitment. En een negatieve invloed op switchgedrag en calculatief commitment.

Het vertrouwen in de dienstverlener kan worden opgesplitst in:

* Het vertrouwen in het gedrag van het front office personeel; het front office personeel is verantwoordelijk voor de kwaliteit en de betrouwbaarheid van de geleverde diensten.
* Het vertrouwen in het beleid en de praktijken van het management; management is verantwoordelijk voor een goed kader waarbinnen deze diensten kunnen worden geleverd.

De mate van vertrouwen wordt bepaald oor drie dimensies, namelijk:

* De competenties (**operational competence**);

de competenties die bij het frontoffice personeel en het management aanwezig zijn om hun taak goed te kunnen uitvoeren. Ze moeten waarneembaar zijn voor de klant.

* Gedrag (**operational benevolence**);

Het gedrag van het frontoffice personeel en management, waaruit blijkt dat zij het belang van de klant boven hun eigenbelang zetten. Moet ook waarneembaar zijn.

* Intentie om problemen op te lossen (**problemsolving oreintation**).

De voor de consument waarneembare intentie van het frontoffice personeel en het management om problemen op te lossen tijdens en na het serviceproces. *Communicatie* is hier het kernwoord.

Een slechte score op een van deze dimensies heeft een afname in het vertrouwen tot gevolg en kan switchgedrag veroorzaken.

Switchgedrag op internet is veel hoger dan bij een persoonlijke interactie tussen organisatie en afnemer.

**Switchmodel van Keaveney**

In het switchmodel van Keaveney worden de verschillende oorzaken van switchgedrag in

kaart gebracht. Door middel van **critical** **incident technique (CIT**) zijn er acht categorien van oorzaken vastgelegd waarom klanten switchen*. Zie blz. 360, figuur 7.13*.

kernoorzaken zijn:

* Ontevredenheid over de dienst
* Prijs
* Fouten in de (kern)dienst
* Fouten tijdens de levering

Andere belangrijke oorzaken zijn extrinsieke en situationele factoren, met de volgende variabelen:

* Prijs (price)
* Ongemak (inconvenience)
* Ethische zaken (ethical problems)
* Concurrentie (competition)
* Onwillekeurigheid (involuntary switching)

Voor deze variabelen staan er voorbeelden op blz. 361 in het midden van de pagina.

In dit model komt calculatief commitment niet expliciet aan bod. Maar het kan zo zijn dat er een daling heeft plaatsgevonden in de perceptie van de switchingskosten ertoe heeft geleid dat een consument het gevoel heeft bij de concurrent een betere dienstverlener te hebben gevonden. Vooral bij B2B relaties.

Veel dienstverleners die werken op abonnementenbasis gebruiken een Key Performance Indicator die ‘**churn rate’** heet. Deze KPI beschrijft het klantenverlies. Het is de Gross rate van klantenuitputting gedurende een gegeven periode. Het is de maatstaf van het aantal consumenten die stoppen met het gebruiken van de dienst / het gemiddeld aantal klanten gedurende deze periode:

Maandelijkse Churn = (C0 + A1 – C1)/C0

C0 = aantal klanten aan het begin van de maand

C1 = aantal klanten aan het eind van de maand

A1= het bruto aantal nieuwe klanten gedurende de maand

Deze KPI geeft een beeld van het resultaat van de inspanning voor klantenbehoud van de dienstverlener. Veranderingen in deze maatstaf geven dus feedback over hoe de klant reageert op het productaanbod, service, prijs, concurrentie, enz.. op langere termijn geeft het de gemiddelde tijdsduur dat een klant blijft.

**5.4.6 Waardevolle relaties**

**Continuïteit** kan worden gebruikt als pijler om te bepalen hoe waardevol een klant/relatie is. Een

organisatie moet dan vooraf kiezen tussen (potentieel) loyale klanten en andere klanten. Om te spreken van een waardevolle relatie moet er een zekere continuïteit in de betrekking zijn. Ook moeten beide partijen het belang van de relatie inzien en moeite doen om deze te onderhouden.

**Klantenoplossingen als relationele processen.**

Het doel van oplossingen = om in de behoeften van de klant te voorzien.

Voor de continuïteit van een relatie is het goed om klantoplossingen als **relationele processen** te

zien. Hoe effectief dit is heeft te maken met de mate waarin:

* **De eisen van de klant goed zijn gedefinieerd**, daartoe is expertise van de leverancier over zijn doelgroep noodzakelijk. Dit is noodzakelijk omdat:

- Klanten niet volledig bekend zijn mijn hun zakelijke behoeften en kunnen ze dus niet uitleggen aan de leverancier.

- Klanten aangeven dat de bepaling van de vereisten niet alleen gaat om het vragen van functionele specificaties van producten maar ook over het begrijpen van zakelijke behoeften in een breder verband.

- Voor de bepaling van de vereisten nodig is om de huidige en toekomstige behoeften van de klant te karakteriseren.

* **De goederen en/of diensten aan de klant worden aangepast en geïntegreerd.** (**customization**); dit zien klanten en leveranciers allebei als een integraal onderdeel van een oplossing.
* **De goederen en/of diensten die de aanbieder gebruikt aan de klantbehoeften voldoet**. Het gaat er hier om dat mensen het inzetten van goederen zien als een integraal onderdeel van de oplossing. Het inzetten van middelen verwijst naar de levering van producten en hun installatie in de omgeving van de klant.
* **De inzet van poststeun (aftersales) hulpmiddelen om de klantbehoeften te bevredigen**. Het gaat hierom het leveren van onderdelen, nieuwe software en onderhoud. Maar ook nieuwe producten om op de trends in te spelen.

*Zie: figuur 7.14 op blz. 369*

***Leverancier variabelen:***

* *Samenhang binnen de hierarchie*; hoe groter de samenhang in de hierarchie, hoe effectiever de oplossing. Samenhang roept op tot; machtsbalans, wederkerigheid en werknemers met expertise.
* *Nadruk op documentatie*; dit refereert naar de mate waarin medewerkers van de leverancier verplicht zijn om het doel van de oplossing, de rollen van individuen en het geleverde werk en de uitkomsten te documenteren terwijl zij een oplossing ontwikkelen. Hoe groter de nadruk op documentatie, hoe effectiever de oplossing.
* *Formeel beloningssysteem*; let op de mate waarin medewerkerbeloningen tussen onderdelen en functies in een leveranciersonderneming elkaar complementeren. Zorgt voor het delen van cruciale informatie tussen afdelingen.
* *Klantinteractorstabiliteit*; kijkt naar de duur waarin klantinteractoren (verkoper) betrokken zijn bij een klant. Grote stabiliteit leidt tot relaties.
* *Procesarticulatie*; houdt in dat een dienstverlener duidelijk de processen voor het ontwikkelen van een oplossing formuleert en beschikbaar maakt aan de eigen medewerkers. Verheldering van rollen en verantwoordelijkheden van de afdelingen en functies. Het helpt verwarring te vermijden over wie verantwoordelijk is voor wat.

***Klantvariabelen:***

* *Aanpassingsbereidheid van de klant;* gaat over de mate waarin klanten bereid zijn om hun routines en processen aan te passen ten behoeve van producten van de leverancier.
* *Politieke advisering;* refereert naar de mate waarin een klant de leverancier voorziet met informatie en begeleiding met betrekking tot het politieke landschap in de klantenorganisatie.
* *Operationele advisering;* refereert naar de mate waarin een klant de leverancier voorziet met informatie en begeleiding met betrekking tot de operationele activiteiten. Versnelt het leerproces van de leverancier.

**Share-of-wallet**

**Share-of-walletmethodiek =** een systeem om meer inzicht te krijgen in de winstgevendheid en omzet op individueel klanten niveau. Men kan bijvoorbeeld per klant bekijken wat de opbrengst is per transactie (CPA = Customer profitability analysis) of over de gehele periode dat iemand klant is (CLV= Customer Lifetime analysis).

**Totale share-of-wallet** = alle diensten die de klant afneemt van de leverancier (uitgedrukt in een percentage van het totale bedrag dat de klant uitgeeft bij de leverancier en zijn concurrenten samen)

Als de organisatie weet aan welke diensten zij verdient en inzicht heeft op wat de winstgevendheid is op klanten niveau, is de volgende stap te bepalen hoe groot het aandeel van de dienstverlener is bij de individuele klant. De meetmethode hiervoor is **Wallet sizing**. Deze methode is gebaseerd op het **bestedingsaandeel.** Als de klant meer uitgeeft en de leverancier let op zijn kosten en baten stijgt de winst (de **profitable lifetime duration** (de totale winstgevendheid)).

*Zie figuur 7.16 op blz. 371.*

Bij niet-contractuele diensten zijn de opbrengsten belangrijker dan de tijd dat een klant blijft kopen (lifetime duration). (Verhage, 2010)

**De dynamische (top-)sportmarkt**

Omgevingsfactoren waar een sportmarketeer mee te maken heeft:

* Druk uit de competitieve omgeving
* Hoge verwachtingen van de fans
* De paradox van commercialisering
* Nieuwe technologieën
* Individualisme
* Veranderingen in gezinssamenstelling en gedrag
* Tijdsdruk

**3 soorten fans**

* Heavy users (harde kern)
* Midium users (alleen thuiswedstrijden kijken)
* Light users (grootste groep)

**Kenmerken**

* Mate verbruik
* Mate betrokkenheid
* Mate psychologische behoefte
* Identificatie
* Uitdagen fansschap
* Reactie gewonnen/verloren wedstrijd

**Switschgedrag bezien vanuit het perspectief van de relatie**

Affectief commitment: een verlangen om de relatie te continueren, omdat de klant de organisatie aardig vindt, en dus plezier beleeft aan de relatie.

Calculatief commitment: hoge switchingkosten, (transactiekosten, leerkosten en kunstmatige kosten)

**Vertrouwen als sleutel tot een goede relatie** Mate van vertrouwen in frontoffice en management (competenties, gedrag en intentie om problemen op te lossen.

# Bijlage 6. Enquête resultaten bestuurders

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. **Wat is je naam?** 2. **Bij welke schermclub bent u lid?** | | | | | | | |
| ASSV Esprit | | | |  |  | | |
| ASV van den Berg | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| DSV Gascogne | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| HollandSchermen | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| KLM Schermvereniging | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| Lancelot Schermclub | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| MAS Incontro | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| NSSV Don Quichote | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| Schermcentrum Amsterdam | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| Schermcentrum Noord | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 2 (4.55 %) | | |
| Schermclub Enkhuizen | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| Schermclub Harderwijk | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| Schermgroep La Rapiere | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| Schermkring Friesland | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| Schermvereniging AEW | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| Schermvereniging Axionikos | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| Schermvereniging Beau Geste | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| Schermvereniging d'Artagnan | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| Schermvereniging de Drie Musketiers | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| Schermvereniging Delft Fencing Club | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| Schermvereniging Des Villiers | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| Schermvereniging Desperado | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| Schermvereniging En Cavant | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| Schermvereniging ESTEC Fencing Club | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| Schermvereniging Heerenleed | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| Schermvereniging Hoorn | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| Schermvereniging Jordaan | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| Schermvereniging La Prime | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| Schermvereniging MVO | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| Schermvereniging Pallas | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| Schermvereniging Pallós | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| Schermvereniging Porthos | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 2 (4.55 %) | | |
| Schermvereniging Prometheus | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| Schermvereniging PSV | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| Schermvereniging Rana | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| Schermvereniging Robbschermen | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| Schermvereniging Scaramouche | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| Schermvereniging Valiant | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| Schermvereniging Vívás | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 2 (4.55 %) | | |
| Schermvereniging Vrijbuiters | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| Schermvereniging Zaal Kardolus | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 2 (4.55 %) | | |
| TSV Rapier | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (2.27 %) | | |
| n = 45 # 45 | | | | | | | |
| 1. **Wat is uw voornaamste functie bij de club?** | | | | | | | |
| Voorzitter | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | 13 (28.9%) | | |
| Secretaris | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | 23 (51.1%) | | |
| Penningmeester | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | 11 (24.4%) | | |
| Trainer | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | 12 (26.7%) | | |
| Anders, namelijk | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | 3 (6.7%) | | |
| n = 45 # 62 | | | | | | | |
| 1. **Leden aantal en jeugdleden**   Gemiddeld aantal: 47 leden en 23 jeugdleden  Minste aantal: 4 leden en 0 jeugdleden  Meeste aantal: 180 leden en 80 jeugdleden  Totaal: 1926 leden en 934 jeugdleden (van de 2700 in ledenbestand)   1. **Wat is de aard van uw club? (1 Wedstrijdgericht – 5 Recreatief)** | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | |
| 1 | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | 3 (7.0%) | | | |
| 2 | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | 8 (18.6%) | | | |
| 3 | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | 11 (25.6%) | | | |
| 4 | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | 12 (27.9%) | | | |
| 5 | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | 9 (20.9%) | | | |
| n = 43 # 43 | | | | | | | | |
| 1. **Hoe verliep de ontwikkeling van het ledenaantal bij uw club in de afgelopen jaren?** | | | | | | | | |
| Nam sterk af | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | 6 (13.9%) | | | |
| Nam een beetje af | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | 5 (11.6%) | | | |
| Bleef ongeveer gelijk | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | 14 (32.6%) | | | |
| Nam een beetje toe | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | 10 (23.3%) | | | |
| Nam sterk toe | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | 8 (18.6%) | | | |
| Weet ik niet | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | 0 (0%) | | | |
| n = 43 # 43 | | | | | | | | |
| 1. **Welke instantie is de verhuurder van de locatie waar u schermt?** | | | | | | | | |
| De locatie is van de schermclub | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | 0 (0%) | | | |
| De gemeente | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | 22 (52.4%) | | | |
| Een onderwijsinstelling | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | 7 (16.7%) | | | |
| Een bedrijf | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | 13 (30.9%) | | | |
| n = 42 # 42 | | | | | | | | |
| **9. Maakt u als enige gebruik van de locatie?** | | | | | | | | |
| Ja | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 3 (7.1%) | |
| Nee | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 39 (92.9%) | |
| n = 42 #42 | | | | | | | | |
| **10. Is uw locatie permanent ingericht voor het schermen?** | | | | | | | | |
| Ja, we kunnen spullen laten staan | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | 12 (28.6%) | | |
| Nee, zelf steeds opbouwen | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | 30 (71.4%) | | |
| n = 42 #42 | | | | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **11. Op welk(e) moment(en) wordt er bij uw club geschermd?** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Maandagavond | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | 18 (42.9%) | | | | |
| Dinsdagavond | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | 22 (52.4%) | | | | |
| Woensdagavond | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | 14 (33.3%) | | | | |
| Donderdagavond | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | 24 (57.1%) | | | | |
| Vrijdagavond | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | 13 (31.0%) | | | | |
| Zaterdagochtend | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | 2 (4.7%) | | | | |
| Zaterdagmiddag | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | 1 (2.4%) | | | | |
| Zondagochtend | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | 0 (0%) | | | | |
| Zondagmiddag | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | 0 (0%) | | | | |
| n = 42 # 94 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **12. Is er bij uw schermlocatie mogelijkheid om extra te schermen op zaterdag?** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Ja, we hebben een eigen accommodatie | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | 2 (4.8%) | | | | |
| Ja, de zaal wordt weinig gebruikt | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | 3 (7.1%) | | | | |
| Ja, de kosten van de zaalhuur zijn minder dan 25 euro | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | 4 (9.5%) | | | | |
| Ja, de kosten van de zaalhuur zijn meer dan 25 euro | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | 8 (19.0%) | | | | |
| Misschien, we zijn afhankelijk van andere activiteiten in dezelfde accommodatie | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | 23 (54.8%) | | | | |
| Nee, geen extra zaalhuur mogelijk | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | 6 (14.3%) | | | | |
| n = 42 # 46 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **13. grootte van schermlocatie**  4x 2 lopers 2x 9  6x 3 4x 10  5x 4 1x 11  6x 5 1x 13  6x 6 1x 16  3x 8 1x 27  Gemiddelde is 6,4 lopers  **14. Is het aantal schermuren bij uw locatie toegenomen in de afgelopen jaren?** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Nee, het is afgenomen | | | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | 6 (14.3%) | | | | | | | |
| Nee, het is gelijk gebleven | | | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | 26 (61.9%) | | | | | | | |
| Ja, 1-3 uur per week toegenomen | | | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | 9 (21.4%) | | | | | | | |
| Ja, meer dan 3 uur per week toegenomen | | | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | 1 (2.4%) | | | | | | | |
| n = 42 # 42 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **15. Heeft uw club in de afgelopen jaren een extra locatie betrokken?** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Nee, een locatie minder | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | 1 (2.4%) | | | | | | | |
| Nee, gelijk gebleven | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | 32 (76.2%) | | | | | | | |
| Ja, een extra locatie | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | 6 (14.3%) | | | | | | | |
| Ja, twee extra locaties | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | 3 (7.1%) | | | | | | | |
| n = 42 # 42 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **16.** **Bent u als club bekend met de activiteiten van de KNAS? Kruis aan** **16a. Jeugdpuntentoernooi** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Nee, geen interesse | | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 5 (11.9%) | | | | | | |
| Nee, wel interesse om mee te doen | | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 1 (2.4%) | | | | | | |
| Ja, maar we doen niet mee | | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 17 (40.5%) | | | | | | |
| Ja, we doen mee, maar niet tevreden | | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 1 (2.4%) | | | | | | |
| Ja, we doen mee en zijn tevreden | | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 18 (42.9%) | | | | | | |
| n = 42 # 42 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **16b. KNAS Wedstrijden** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Nee, geen interesse | | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 0 (0%) | | | | | | |
| Nee, wel interesse om mee te doen | | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 2 (5%) | | | | | | |
| Ja, maar we doen niet mee | | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 6 (15%) | | | | | | |
| Ja, we doen mee, maar niet tevreden | | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 5 (12.5%) | | | | | | |
| Ja, we doen mee en zijn tevreden | | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 27 (67.5%) | | | | | | |
| n = 40 # 40 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **16c. Ferrum Vetum** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Nee, geen interesse | | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 1 (2.6%) | | | | | | |
| Nee, wel interesse om mee te doen | | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 2 (5.1%) | | | | | | |
| Ja, maar we doen niet mee | | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 16 (41.0%) | | | | | | |
| Ja, we doen mee, maar niet tevreden | | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 0 (0%) | | | | | | |
| Ja, we doen mee en zijn tevreden | | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 20 (51.3%) | | | | | | |
| n = 39 # 39 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **16d. NK Jeugd** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Nee, geen interesse | | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 2 (4.9%) | | | | | | |
| Nee, wel interesse om mee te doen | | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 1 (2.4%) | | | | | | |
| Ja, maar we doen niet mee | | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 11 (26.8%) | | | | | | |
| Ja, we doen mee, maar niet tevreden | | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 4 (9.7%) | | | | | | |
| Ja, we doen mee en zijn tevreden | | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 23 (56.1%) | | | | | | |
| n = 41 # 41 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **16e. NK Studenten** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Nee, geen interesse | | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 5 (13.9%) | | | | | | |
| Nee, wel interesse om mee te doen | | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 2 (5.6%) | | | | | | |
| Ja, maar we doen niet mee | | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 20 (55.6%) | | | | | | |
| Ja, we doen mee, maar niet tevreden | | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 0 (0%) | | | | | | |
| Ja, we doen mee en zijn tevreden | | | | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 9 (25%) | | | | | | |
| n = 36 #36 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **16f. NK Senioren** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Nee, geen interesse | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | | | | | | | 2 (5.1%) | | | |
| Nee, wel interesse om mee te doen | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | | | | | | | 1 (2.6%) | | | |
| Ja, maar we doen niet mee | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | | | | | | | 13 (33.3%) | | | |
| Ja, we doen mee, maar niet tevreden | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | | | | | | | 1 (2.6%) | | | |
| Ja, we doen mee en zijn tevreden | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | | | | | | | 22 (56.4%) | | | |
| n = 39 # 39 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **16g. NK Veteranen** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Nee, geen interesse | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | | | | | | | 1 (2.6%) | | | |
| Nee, wel interesse om mee te doen | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | | | | | | | 1 (2.6%) | | | |
| Ja, maar we doen niet mee | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | | | | | | | 15 (38.5%) | | | |
| Ja, we doen mee, maar niet tevreden | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | | | | | | | 1 (2.6%) | | | |
| Ja, we doen mee en zijn tevreden | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | | | | | | | 21 (53.8%) | | | |
| n = 39 # 39 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **16h. NK Equipe** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Nee, geen interesse | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | | | | | | | 4 (10.5%) | | | |
| Nee, wel interesse om mee te doen | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | | | | | | | 1 (2.6%) | | | |
| Ja, maar we doen niet mee | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | | | | | | | 19 (50%) | | | |
| Ja, we doen mee, maar niet tevreden | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | | | | | | | 1 (2.6%) | | | |
| Ja, we doen mee en zijn tevreden | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | | | | | | | 13 (34.2%) | | | |
| n = 38 # 38 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **17. Neemt uw club initiatief bij organisatie toernooien?** (Bij ja, welk toernooi en bij nee, waarom niet?)   |  |  | | --- | --- | |  | Neemt uw club initiatief bij organisatie toernooien? | | respondent 1 | Enkel clubtoernooien. Groei van ledenaantal is bepalend voor organisatie eigen toernooi. Een organisatie voor een toernooi moet in het belang zijn van onze leden en niet in eerste plaats voor schermers van andere verenigingen. | | respondent 2 | 1 x een JPT | | respondent 3 | Nee, nog niet... we zijn wel bezig om de grootste schermwedstrijd ter wereld op te zetten (guinness book of records). Datum is 2 juli in Amersfoort | | respondent 4 | Ons studenten toernooi en om de zoveel tijd het NSK en eventueel GNSK (als dit door Nijmegen georganiseerd wordt of door een stad zonder stuntenscherm vereniging) | | respondent 5 | Nee, wij zijn te klein | | respondent 6 | JPT georganiseerd | | respondent 7 | NK veteranen, Vetcup | | respondent 8 | NK Veteranen GNSK Equipe toernooi 4/5 juni voor jeugd | | respondent 9 | soms | | respondent 10 | Ja, bij het JPT  Ja, clubkampioenschap  Verder niet i.v.m. de hoge kosten en krappe kas. | | respondent 12 | Ja, we organiseren competitie-avonden en een jaarlijks toernooi met onze buren uit Hengelo. | | respondent 13 | LSB P | | respondent 14 | Nog niet vanwege verhuizingen en gebrek organiserend kader | | respondent 15 | Ja, wij organiseren (mede) Best of Six-toernooi en (mede) organiseren 1x jr. het Ferrum Vetum in Zwolle | | respondent 16 | zijn dit voor de toekomst wel van plan | | respondent 17 | schermkring Friesland is initiatiefnemer van het Best of Six een regionaal jeugdtoernooi. Verder geen acties | | respondent 18 | Domtoernooi | | respondent 19 | Ja, SISTA-MMIT en SISTA-US (en een enkel recreatief Randstadtoernooi) | | respondent 20 | Ja, bij het Prinsenstadtoernooi en het Delfts tegeltjes toernooi. | | respondent 22 | Doorstart van andere club, zover zijn we nog niet. | | respondent 23 | Nee. Wij zijn een recreatieve vereniging | | respondent 24 | Jaarlijks organiseren we het "ESTEC Invitation Tournament" | | respondent 25 | Ja, elk jaar organiseert DFC het Delftse Tegeltjestoernooi (DTT) en dit jaar tevens het Nederlandse Studenten Kampioenschap (NSK) | | respondent 27 | Ja eigen toernooi in verband met 6 noordelijke scherm verenigingen de B.O.S. Best of Six | | respondent 28 | Nee | | respondent 29 | Nee. Handjes | | respondent 30 | Nee | | respondent 31 | nee, geen capaciteit | | respondent 32 | Ja, NK Equipe | | respondent 33 | Nee, als club zijn we nog in oprichting. | | respondent 34 | Ja, wij organiseren ons eigen jeugdtoernooi | | respondent 35 | Best of Six in de regio. | | respondent 36 | Gele Rijders | | respondent 40 | Jaarlijkse JPT in mei | | respondent 41 | ONS EIGEN GEMENGDE EQUIOE TOERNOOI.\r\nFERUM VETUMWORDT INZET DOOR DRIE CLUB LEDEN (MEDE ORG). | | respondent 42 | Internationaal Schermtoernooi Venlo (Vlaaientoernooi)  (EU-Regionaal) Jeugdtoernooi Venlo (op invitatie basis) | | respondent 43 | Nee. SV Hoorn organiseerde enige jaren terug de VOC cup. Het toernooi was redelijk succesvol in de uitvoering maar weinig succesvol financieel voor de vereniging. Daarnaast kwam de organisatie steeds meer bij enkele individuen op het bord. | | respondent 44 | Ja, Interne clubkampioenschappen en dit jaar het NJK | | respondent 45 | Ja, Jeugdcompetitie om de Gerda Kardolus-Rolving Trofee. Voorheen NK's, Internationale wedstrijden (Europa Cup, Zoetermeerkamp Trofee, Neêrland Trofée (Wereldbeker 7x), Bevrijdingsbeker, Jeugdwedstrijden (Makeblijde Toernooi, Wapen van Zoetermeer) | | respondent 47 | Koning Willem II toernooi  Jeugd Punten toernooi  Ferrum Vetum |   Bij nummers 11,21,26,37,38, 39 en 46 waren geen antwoorden bij de open vragen.   |  |  |  | | --- | --- | --- | | Ja |  |  | | Nee |  |  | | n.v.t. |  | 6 | |  |  |  | | Ja | Clubtoernooi / Clubkampioenschap | 4 | |  | JPT | 5 | |  | Eigen studententoernooi |  | |  | NK Studenten | 3 | |  | NK Veteranen | 2 | |  | Vetcup |  | |  | Eigen equipetoernooi (voor jeugd) | 2 | |  | Soms |  | |  | Competitie, toernooi met andere vereniging |  | |  | Regionale competitie (best of six, randstad) | 5 | |  | Ferrum Vetum | 3 | |  | NK equipe |  | |  | NK jeugd |  | |  | Nationale toernooien (GKR Trofee, Delft, DOM, LSBP, GR) | 6 | |  | Internationale wedstrijden / toernooien (SISTA, ESTEC, Venlo) | 4 | |  |  |  | | Nee | Wel gedaan, maar financieel en organisatorisch niet goed |  | |  | Nog niet, komt wel | 4 | |  | Te klein |  | |  | Doorstart | 2 | |  | Wij zijn recreatief |  | |  | Geen commentaar | 3 | |  | Geen capaciteit, organisatie | 3 | |  |  |  | | n.v.t. | Niet-bruikbare antwoorden | 6 |   **18. Hoe vaak zijn spelers van uw club gemiddeld actief bij toernooien?** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Minder dan 1 keer per maand | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | | 14 (33.3%) | | | | |
| 1 keer per maand | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | | 17 (40.5%) | | | | |
| 2 keer per maand | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | | 8 (19.0%) | | | | |
| 3 keer per maand | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | | 3 (7.1%) | | | | |
| Elk weekend | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | | 0 (0%) | | | | |
| n = 42 # 42 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **19. Wat vindt u van de equipe-vorm in het schermen?**   |  |  | | --- | --- | |  | **Wat vindt u van de equipe-vorm in het schermen?** | | respondent 1 | Prima, lastig te realiseren met veel verschillende categorieën en leeftijdsverschillen. De schermclub staat hier wel voor open. | | respondent 2 | spannend! De club moet wel groot genoeg zijn om een equipe (in een leeftijdscategorie) te vormen. | | respondent 4 | Leuk en geeft een groepsgevoel | | respondent 5 | Wij schermen soms ook in zaal wedstrijden equipe vormen | | respondent 7 | Prima en leuk om te doen | | respondent 8 | Moeten meer equipe wedstrijden georganiseerd worden | | respondent 9 | prima | | respondent 10 | Erg leuk, te weinig keer georganiseerd. | | respondent 12 | Leuke aanvulling op individueel schermen. | | respondent 13 | Staan hier positief tegenover | | respondent 14 | Moet veel meer nadruk op liggen bij jeugd en volwassenen. | | respondent 15 | Deelname is afhankelijk van de interesse van de leden. | | respondent 16 | Op zich interessant, maar moeilijk te realiseren gezien het beperkte aantal geoefende schermers dat we hebben. | | respondent 19 | Ik merk dat het voor recreatieve schermers erg leuk is, omdat zij dan samen meer schermen en het op recreatie equipe-toernooien erg gezellig is. Op wedstrijdniveau heb ik over de equipe-vorm een gemengde mening; enerzijds vreemd omdat ik schermen niet als teamsport zie, anderzijds een passende vorm om het niveau van een vereniging te meten. | | respondent 20 | We hebben op dit moment niet genoeg schermers voor een equipe en sowieso niet veel wedstrijdschermers. Dus we hebben het er wel eens over, maar we hebben er nog weinig mee gedaan. | | respondent 22 | Leuk | | respondent 23 | Slechte vraag. Het is niet relevant wat mijn mening is over het equipe schermen. Ik kan deze vraag niet beantwoorden voor mijn leden zonder bij hen te informeren wat zij ervan vinden. | | respondent 24 | Niet relevant voor onze club. | | respondent 25 | De equipe vorm van het schermen zorgt voor een leuke afwisseling op het individuele schermen en brengt meer gezelligheid en aanmoediging in de wedstrijdsport. | | respondent 27 | Goed. Vriendschappelijk niveau. Laag drempelig voor jeug. | | respondent 28 | Nog nooit over nagedacht. | | respondent 29 | n.v.t. | | respondent 30 | Kan leuk zijn. | | respondent 31 | erg goed, stimulerend en goed voor teamgeest. | | respondent 32 | Leuk en goede toevoeging op individueel sporten | | respondent 33 | Leuk voor toernooien. \r\nTeamverband,samenwerking en binding spreekt ons dan aan. | | respondent 34 | Goed idee | | respondent 35 | niet mee bekend. | | respondent 36 | goed | | respondent 40 | Interessant vorm van deelname aan schermwedstrijden, omdat de leden van de equipe een onderlinge verbon denheid smeden, afhankelijk zijn van elkaar (elkaar stimuleren en elkaars\' teleurstellingen opvangen). | | respondent 41 | EEN PRIMA FORMULE VOOR KAMARAADSCHAP, EN EQUIPE ERVARING | | respondent 42 | Gezien vanuit de vereniging is het meestal moeilijk om een equipe samen te stellen. Als er weinig leden zijn die wedstrijden willen schermen, is het lastig een equipe te vormen. | | respondent 43 | Prachtig! | | respondent 45 | Nog steeds een goed idee en leuk om te doen. Kan binding bevorderend zijn binnen de vereniging. In onze optiek niet haalbaar als competitie voor de jeugd. Wel voor NK (NJK?).  De jeugd is moeilijk als team te organiseren in onze sport vanwege de vele andere bezigheden die ze hebben (andere sport, studie e.d.) Volgens maître Kardolus die al heel lang meegaat in de schermsport is het in het lange verleden al vaker geprobeerd (bij senioren), maar viel het helaas steeds in het water. Dat gebeurt nu waarschijnlijk ook weer bij de jeugd. | | respondent 47 | Leuke wedstrijdvorm, mede omdat het dan ook op tactiek aan komt. Ook andere dynamiek dan solitair schermen. |   Bij nummers 3,6, 11, 17, 18, 21, 26, 37, 38, 39, 44 en 46 waren geen antwoorden bij de open vragen.   |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **Hoeveel?** |  | | Positief | 21 vd 41 | 51% | | Gematigd Positief | 7 | 28 vd 41 is 68,39% | | Gematigd Negatief | 2 |  | | Negatief | 0 |  | | Geen antwoord | 6 |  | | “Niet relevant / Niet mee bekend” | 5 |  | | Niet-bruikbare antwoorden | 6 |  |   **20. Wordt er bij uw club geschermd in equipe-vorm?** | | | | | | | | | | | | | | | |
| Ja, we hebben interne equipe competitie op de club | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | 4 (9.8%) | | |
| Ja, we spelen equipewedstrijden tegen verenigingen in de buurt | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | 7 (17.1%) | | |
| Ja, we doen mee aan regionale competitie(s), namelijk | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | 1 (2.4%) | | |
| Ja, we doen mee aan NK Equipe | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | 13 (31.7%) | | |
| Nee, omdat | | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | 22 (53.7%) | | |
| n = 41 # 47 | | | | | | | | | | | | | | | |
| **21. Werkt u samen met andere schermclubs in de omgeving? - Bij nee, waarom niet? - Bij ja, met welke club(s) en op welke vlak?**   |  |  | | --- | --- | |  | **Werkt u samen met andere schermclubs in de omgeving?** | | respondent 1 | Nee, geen interesse. Clubs uit de regio hebben een ander niveau qua organisatie dan Schermclub Midden Nederland (voorheen Schermclub Harderwijk). | | respondent 2 | Een beetje met PSV en Rapier. 1 schermster is ook lid van die 2 clubs. Verder incidenteel bezoek van elkaars trainingen. | | respondent 3 | nee, is ooit wel een keer de bedoeling | | respondent 4 | Nee bijna niet, iedereen is altijd welkom, maar we zijn voornamelijk voor studenten bedoeld. | | respondent 5 | Ja, zaal Heerooms in Purmerend. Bij elkaar wedstrijd schermen | | respondent 6 | met Palas Breda | | respondent 7 | Nee, andere clubs willen of kunnen nu eenmaal niet of geen schermers vinden | | respondent 8 | alle verenigingen kunnen bij ons vrij komen schermen, helaas maken andere verenigingen hier te weinig gebruik van Wij hebben de besturen van de verenigingen wel op de hoogte gebracht maar of het ook aan de leden overgebracht wordt weten we niet ..... | | respondent 9 | nee | | respondent 10 | Nee, 1 andere club in de omgeving waarmee we recent contact hebben gelegd. Tot nu toe alleen nog ter kennismaking. | | respondent 12 | Ja, met SV Agilité uit Hengelo. Leden van deze verenigingen kunnen bij elkaar meetrainen en deelnemen aan de competitie-avonden. | | respondent 13 | LSB , Belgisch Limburgse verenigingen en Nederlands Limburgse verenigingen | | respondent 14 | SCA, Ter Weer, Aew, ZAZ, Maestro's KLUP Heemskerk bij regionale competities | | respondent 15 | Ja, BOS-toernooi (6x jaar) en Schermweekend en DUO-schermen. | | respondent 16 | La Rapiere Maastricht, hulp bij toernooi | | respondent 17 | Een gezamenlijk jeugdcompetitie met Heerenleed, Bras de Fer, SVTA, Valiant en Desperado | | respondent 18 | nee | | respondent 19 | Ja, samen met HollandSchermen, Zaal Amsterdam Zuid en Ter Weer organiseren we Randstadtoernooien (recreatieve toernooien). | | respondent 20 | Ja, met DFC om het Tegeltjestoernooi te organiseren. Soms een uitwisseling met Trefpunt. | | respondent 24 | Ja, van tijd to tijd met Ter Weer en AEW. | | respondent 25 | Ja, het DTT wordt in samenwerking met de schermvereniging Prometheus georganiseerd. | | respondent 27 | Ja. Best of Six. 6 maal per jaar vriendschappelijk toernooi. Sommige ver. lastige locatie en te klein voor organisatie. Heerenleed, Desperado, Schermkring Noord, Vaillant. S.V. Ter Apel Schermvereniging Toth, Bras de Fer. | | respondent 30 | Ja, Tréville, diverse vlakken | | respondent 31 | ja, indien de mogelijkheid zich voordoet. Op dit moment geen samenwerking. | | respondent 32 | Ja, we houden nauw contact met verschillende verenigingen | | respondent 33 | nee | | respondent 34 | Ja, extra trainingen | | respondent 35 | ja, samen met Heerenleed, SV Ter Apel, Bras de Fer, valiant, en schermkring friesland organiseren we een best of six toernooi. Jaarlijks zes wedstrijden. | | respondent 36 | Drie Musketiers - degen toptraining - Gabor – zomertraining Don Quichot idem | | respondent 39 | Wij werken samen met de burgerlijke schermclub, bv mogen leden hun training bijwonen. | | respondent 40 | Nee, hoewel er enige keren voornemens geweest zijn. Deze voornemens zijn uiteindelijk niet gerealiseerd, omdat de organisatie niet haalbaar bleek of de betreffende leden afhaakten wegens overbelasting. | | respondent 41 | JA, DES VELLIERS, TRAININGSUREN (KLEIN SCHALIG) | | respondent 42 | Nee, niet meer. Een trainingsuitwisseling met de omliggende verenigingen is helemaal tot nul gereduceerd. | | respondent 43 | Nee. Geen speciale reden, waarschijnlijk de afstand. | | respondent 45 | Nee, er is wel affiniteit b.v. bij de competitie om de Gerda Kardolus-Rolving Trofee. Helaas zit de Nederlandse schermsport zo niet in elkaar. | | respondent 47 | Ja, PSV, gedeelde maître  KMA, onderlinge ontmoetingen |   Bij nummers 11, 21, 22, 23, 26, 28, 29, 37, 38, 44 en 46 waren geen antwoorden bij de open vragen.   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | |  | **Op welke manier?** | **Hoeveel?** |  | | **Ja** |  | **22 vd 41** | **53,66%** | | **Nee** |  | **14** | **34,15%** | | **Geen antwoord** |  | **5** |  | | **Niet-bruikbaar** |  | **6** |  | |  |  |  |  | | **Nee** | Geen interesse | **1** |  | |  | Clubs uit regio ander niveau | **1** |  | |  | We staan er wel voor open | **8** | **19.51%** | |  | Geen commentaar erbij | **4** |  | |  | Vroeger wel (trainingen), maar nu niet meer | **1** |  | |  | Afstand | **1** |  | | **Ja, beetje** | Schermer is ook lid van andere club | **1** |  | |  | Incidenteel bezoek elkaars training | **1** |  | |  | Af en toe uitwisseling | **2** |  | | **Ja** | Bij elkaars trainingen | **5** |  | |  | Geen commentaar erbij | **4** |  | |  | Regionale competitie | **7** |  | |  | Samen organisatie wedstrijden/wedstrijden | **5** |  | |  | Schermweekend, DUO-schermen | **1** |  | |  | Contact houden | **1** |  | |  | Zelfde maître | **1** |  |   **22. Heeft uw club interesse om (vaker) tegen andere clubs in uw regio te schermen?** | | | | | | | | | | | | | | | |
| Nee, omdat | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | | | 12 (35.3%) | | |
| Ja, omdat | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | | | 22 (64.7%) | | |
| n = 34 # 34 | | | | | | | | | | | | | | | |
| **23. De KNAS denkt na over het opzetten van een competitie voor equipes. Te beginnen met een competitie voor de beginnende jeugdspelers die nog weinig individuele toernooien spelen. We zijn benieuwd naar uw voorkeuren!**  **a. 1. Maandelijkse competitiedag, meerdere teams op één locatie - 2. Wekelijkse competitie met uit- en thuiswedstrijden** | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | | 33 (97.1%) | | |
| 2 | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | | 1 (2.9%) | | |
| n = 34 # 34 | | | | | | | | | | | | | | | |
| **b. 2. Alle spelers spelen één keer tegen elkaar - 2. Vooraf afspraken maken wie tegen wie speelt** | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | | | 26 (86.7%) | | |
| 2 | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | | | 4 (13.3%) | | |
| n = 30 # 30 | | | | | | | | | | | | | | | |
| **c. 3. Een competitieteam met één discipline - 3. Meerdere disciplines binnen een competitieteam** | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | | | 20 (60.6%) | | |
| 2 | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | | | 13 (39.4%) | | |
| n = 33 # 33 | | | | | | | | | | | | | | | |
| **d. 4. Resultaten van losse wedstrijdjes optellen - 4. Één wedstrijd met aflossingen (zoals equipe nu)** | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | 9 (29%) | | |
| 2 | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | 22 (71%) | | |
| n = 31 # 31 | | | | | | | | | | | | | | | |
| **e. 5. Punten laten tellen door jeugd/ouders/seniorleden - 5. Gediplomeerde scheidsrechters** | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | 25 (69.4%) | | |
| 2 | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | 11 (30.6%) | | |
| n = 36 # 36 | | | | | | | | | | | | | | | |
| **f. 6. Jongens en meisjes in aparte competitie - 6. Jongens en meisjes door elkaar en tegen elkaar** | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | | | | 4 (11.1%) | | |
| 2 | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | | | | 32 (88.9%) | | |
| n = 36 # 36 | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | |
| **g. 7. Traditionele verdeling (kuikens, benjamins, pupillen, cadetten, junioren) - 7. Nieuwe verdeling (onder- en bovenbouw bij basisschool en middelbare school)** | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 16 (50%) | | | |
| 2 | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 16 (50%) | | | |
| n = 32 # 32 | | | | | | | | | | | | | | | |
| **24. Zou uw vereniging het leuk vinden om mee te doen aan een competitie in de vorm uw voorkeuren bij vorige vraag?** | | | | | | | | | | | | | | | |
| Ja | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | | | | | 30 (81.1%) | | |
| Nee | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | | | | | | | 7 (18.9%) | | |
| n = 37 # 37 | | | | | | | | | | | | | | | |
| **26. Zou u mij willen helpen in een later stadium van dit onderzoek?** | | | | | | | | | | | | | | | |
| Ja, graag! mijn e-mailadres is | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | 21 (55.3%) | | |
| Nee, bedankt | | | | | | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | 17 (44.7%) | | |
| n = 38 # 38 | | | | | | | | | | | | | | | |

**25. Ruimte voor opmerkingen en ideeën over de nieuwe competitie**

**27.** **Heeft u nog op- of aanmerkingen over dit onderzoek of andere ideeën voor de KNAS?**

**Legenda:** n = aantal respondenten dat de vraag heeft gezien # = aantal ontvangen antwoorden

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Ruimte voor opmerkingen en ideeën over de nieuwe competitie** | **Heeft u nog op- of aanmerkingen over dit onderzoek of andere ideeën vo...** |
| respondent 1 | Veel verenigingen hebben maar schermers op 1 wapen, een wedstrijd gecombineerd met verschillende wapens is daarom misschien lastiger te realiseren. | Wedstrijden met verschillende categorieën lijkt een lastige klus te worden. Een heel aantal verenigingen hebben schermers op 1 wapen, daardoor is een gemixte weedstrijd lastiger dan een wedstrijd op 1 wapen. |
| respondent 2 | Leuk idee. | Proberen of het idee levensvatbaar is. Ik probeer mijn schermers ervoor te interesseren. |
| respondent 7 | Voor als nog nee bij vraag 24, bij de jeugd speelt factor schooltijd een rol. Bij onze vereniging staat het recreatieve voorop en hebben we een aantal jeugd leden die wel competitie spelen. (5 a 6) |  |
| respondent 9 | individuele trajecten schermer | equipe lijkt het teworden |
| respondent 10 | Graag meer wedstrijden in Brabant. Vaak is de afstand de belemmering voor deelname. | PSV schermen staat niet in uw lijst! |
| respondent 14 | Snel ingevuld, moet nabesproken worden met anderen. | Ik hoop dat equipeschermen een hoofdthema wordt bij jeugdcompetitie. |
| respondent 15 | Ik mis de mogelijkheid van geen mening. Verder bestaat onze vereniging uit 2 afdelingen (Zwolle en \'t Harde) die grotendeels onafhankelijk van elkaar trainen (di en vr). Hierdoor zijn niet alle vragen eenduidig te beantwoorden. (Lopers/verhuurder/equipes/enz) | Naar mijn (bescheiden) mening zijn er al genoeg scherm-/competitiemogelijkheden binnen de schermwereld/KNAS. |
| respondent 16 | Afstand is wel een probleem. Veel wedstrijden zijn in het westen en dat is ver weg vanuit Zuid-Limburg. Momenteel doen we daarom mee aan de Limburgse competitie (Belgisch en Nederlands Limburg) |  |
| respondent 17 | Het is bij ons niet helder of de leden deze behoefte ook hebben. Er wordt momenteel regionaal overlegd of er iets dergelijks opgezet kan worden. |  |
| respondent 18 |  | Vraagstelling mag wat opener, op sommige vragen (zoals deelname aan wedstrijden) weet ik als secretaris niet precies het antwoord. |
| respondent 19 | Wanneer er meerdere disciplines binnen een competitieteam worden gedaan, kunnen veel verenigingen niet meedoen (bijvoorbeeld omdat zij enkel degenschermers hebben), dus drie aparte competities zou logischer zijn. | Wellicht spreekt een jeugd-equipecompetitie veel jeugdleden aan, maar het geeft veel (misschien teveel) verplichtingen/kosten voor met name de ouders van leden. Er zijn al aardig wat individuele toernooien waar jeugdleden heen kunnen; als een wekelijkse/maandelijkse competitie daarbovenop komt, kan ik het me voorstellen dat dat sommige ouders teveel wordt qua reizen/reiskosten/toernooikosten, en het organiseren van de thuiswedstrijden kost veel werk. Kortom, het idee is leuk, maar ik vraag me af of de logistieke klus het wel waard is vanuit de leden gezien. |
| respondent 22 | Het zou misschien wel handig zijn om per regio competites te maken in de eerste instantie. Ouders hebben soms problemen met de reisafstanden. |  |
| respondent 27 | De planning zoals we deze nu zelf doen bij onze Best of Six is al een hele klus.Fanatieke jeugdleden willen ook nog meedoen aan andere landelijke toernooien. Zijn voorzichtig bezig streek toernooi op te zetten voor senioren. (junioren is leeftijdsgroep die gaat studeren, hebben we eigenlijk niet) | Om jeugd gelijkwaardig tegen elkaar te sparren zijn wij enthousiast over het Brassard systeem. KNAS promoot dat niet echt. |
| respondent 33 |  | Nee, in verband met erg weinig tijd liever niet helpen in een later stadium. Succes verder! |
| respondent 34 | Wij gaan vaste opstelling installeren in juni. Vraag 24 is niet aan de doelgroep gesteld. | Ik heb de vragen ingevuld naar wat ik in gesprekken met anderen terug krijg. Om dit te kunnen realiseren zal er met het bestuur en de leden gesproken moeten worden. |
| respondent 35 | Ben niet bekend met huidige equipe systeem. Kan op de vragen bij vraag 23 niet veel antwoorden geven.\r\nHeb niet de illusie dat de deelnemers uit het noorden ook eens \'thuis\' kunnen schermen. Zelfs het puntentoernooi wil niet naar de nieuwste zaal in Groningen komen, omdat het te ver weg is. \r\nAlle nl toernooien op nahouw zijn ten zuiden van de lijn alkmaar-nijmegen op een paar in deventer en omstreken na. | nu niet |
| respondent 40 | De enquête is ingevuld vanuit het perspectief van onze hoofdvestiging. Wellicht biedt de zaal in Amersfoort meer mogelijkheden, al is deze aanmerkelijk kleiner (4 lopers).\r\nBaarn is veelvuldig niet beschikbaar op de zaterdagen en zondagen tussenhalf december en half februari (hockey). In de overige weekends vinden ook wedstrijden plaats van volleybal, handbal en zaalvoetbal. | Neen |
| respondent 41 | een prima initiatief, doch zijn wij als club afhankelijk van de volle agenda van onze leden. | nee, niet nu, nogmaals een prima initiatief om nieuwe leven in het schermen te brengen |
| respondent 43 |  | In het intro stelt u dat mijn antwoorden "van de vereniging" moeten zijn. Maar enkele vragen zijn toch redelijk persoonlijk. Ik heb bijvoorbeeld geen idee wat de hele vereniging van de equipe-vorm vindt. De vraag over zaalhuur op zaterdag mist wellicht de optie: Misschien met een invulvlak voor een reden. Onze zaal is waarschijnlijk wel leeg op zaterdag maar misschien wil de verhuurder dat ook wel zo laten bijvoorbeeld. |
| respondent 45 | Wij vinden de opzet van de Gerda Kardolus-Rolving Trofee een beter idee. Waarom nog weer een ander type competitie ernaast? Zien niet zo de behoefte aan iets anders er weer bij. Er is ook al een Jeugdpuntentoernooi voor de bedoelde doelgroep.  Aanvulling. Vraag 24. We zouden eerst onze jeugd moeten polsen. Bij ons is de gewoonte dat vragen aan de leden via de secretaris lopen. | Beste Peter, Ik kon niet altijd ons antwoord kwijt.  6. wij zijn zowel wedstrijdgericht als recreatief, niet iets er tussenin.  11. Vrijdagavond is vrijdagmorgen.  16. NK Studenten. Hebben op dit moment geen studenten in die doelgroep. Als ze er zijn, doen we mee.  Veel succes met de studie. |
| respondent 47 | Informeer bij organisatoren van reeds bestaande regionale equipe ontmoetingen. | Bij sommige vragen was de keuze 'Anders, nl. ....' gewenst. |

Bij nummers 3, 4, 5, 6, 8, 11, 12, 13, 20, 21, 23, 24, 25, 26, 28, 29, 30, 31, 32, 36, 37, 38, 39, 42, 44 en 46 waren geen antwoorden bij de open vragen.

# Bijlage 7. Enquete resultaten jeugdleden

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. **Hoe heet je** 2. **Hoe oud ben je?**   Totaal 145 antwoorden, gemiddelde leeftijd van de jeugdleden is 13. Jongste 8 jaar, oudste 18 jaar     1. **Naar welk soort school ga je?** | | |
| Basisschool | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 46 (31.94 %) |
| VMBO | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 12 (8.33 %) |
| HAVO | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 14 (9.72 %) |
| VWO | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 68 (47.22 %) |
| MBO-opleiding | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 2 (1.39 %) |
| HBO-opleiding | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 0 (0 %) |
| Universiteit | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 2 (1.39 %) |
| n = 144 # 144 | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Basisschool | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 98 (34.75 %) |
| VMBO | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 27 (9.57 %) |
| HAVO | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 34 (12.06 %) |
| VWO | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 111 (39.36 %) |
| MBO-opleiding | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 10 (3.55 %) |
| HBO-opleiding | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 0 (0 %) |
| Universiteit | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 2 (0.71 %) |
| n = 282 # 282 | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. **Bij welke schermclub ben je lid?**  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Deventer Schermvereniging | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 7 (2.51 %) | | DSV Gascogne | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (0.36 %) | | Fencing Club Almere | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 10 (3.58 %) | | Fencing Ermelo | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 3 (1.08 %) | | HollandSchermen | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 18 (6.45 %) | | KLM Schermvereniging | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (0.36 %) | | Lancelot Schermclub | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 7 (2.51 %) | | Maestro's KLUP-team | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 3 (1.08 %) | | MSV Zeemacht | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (0.36 %) | | Schermcentrum Amsterdam | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 19 (6.81 %) | | Schermcentrum Noord | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 10 (3.58 %) | | Schermclub Den Bosch | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 10 (3.58 %) | | Schermen Zaïr | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (0.36 %) | | Schermgroep La Rapiere | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 7 (2.51 %) | | Schermvereniging AEW | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 4 (1.43 %) | | Schermvereniging Axionikos | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (0.36 %) | | Schermvereniging Beau Geste | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 3 (1.08 %) | | Schermvereniging Bras de Fer | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 4 (1.43 %) | | Schermvereniging Courage | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (0.36 %) | | Schermvereniging d'Artagnan | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 5 (1.79 %) | | Schermvereniging de Drie Musketiers | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 21 (7.53 %) | | Schermvereniging Delft Fencing Club | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (0.36 %) | | Schermvereniging Déropment | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (0.36 %) | | Schermvereniging Desperado | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 2 (0.72 %) | | Schermvereniging Elan | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 6 (2.15 %) | | Schermvereniging Heerenleed | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 5 (1.79 %) | | Schermvereniging Hoorn | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 4 (1.43 %) | | Schermvereniging La Prime | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 2 (0.72 %) | | Schermvereniging l'Assaillant | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 2 (0.72 %) | | Schermvereniging Pallas | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (0.36 %) | | Schermvereniging Pallós | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 7 (2.51 %) | | Schermvereniging Porthos | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 2 (0.72 %) | | Schermvereniging Prometheus | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 6 (2.15 %) | | Schermvereniging PSV | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 11 (3.94 %) | | Schermvereniging Rana | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 3 (1.08 %) | | Schermvereniging Robbschermen | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 5 (1.79 %) | | Schermvereniging Scaramouche | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 8 (2.87 %) | | Schermvereniging Surtout | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 17 (6.09 %) | | Schermvereniging Ter Weer | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 6 (2.15 %) | | Schermvereniging Tréville | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 15 (5.38 %) | | Schermvereniging Valiant | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 3 (1.08 %) | | Schermvereniging Vívás | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 14 (5.02 %) | | Schermvereniging Vrijbuiters | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 8 (2.87 %) | | TSV Rapier | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 5 (1.79 %) | | Twentse Schermvereniging Agilité | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 6 (2.15 %) | | Zaal Amsterdam Zuid | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 2 (0.72 %) | | n = 279 # 279 | | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. **Hoe lang scherm je al?**      1. **Is schermen je enige sport?** | | |
| Ja | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 94 (67.14 %) |
| Nee, ik doe ook | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 46 (32.86 %) |
| n = 140 # 140 | | |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | | Ja | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 181 (67.29 %) | | Nee, ik doe ook | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 88 (32.71 %) | | n = 269 # 269 | | |   11x voetbal  10x vechtsport (judo, boksen, taekwando, karate, free fight)  9x tennis, dans (ook: capoeira, modern ballet, breakdance, streetdance, moderne dans)  7x paardrijden  6x zeilen, hockey, zwemmen  5x fitness (ook: bodypump/steppen)  4x schaatsen, surfen (wind/kite)  3x schaken, fietsen (wielrennen, mountainbiken)  2x hardlopen, scouting, skiën, turnen, atletiek, badminton  1x Yoga, tafeltennis, Golf, Korfbal, Snowboarden, Free running, Honkbal, Circustheater, Jagen, Trampoline tricks, skaten, basketball, tafeltennis, roeien   1. **Sta je op de officiële ranglijst van de schermbond?** | | |
| Ja | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 52 (37.68 %) |
| Nee | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 86 (62.32 %) |
| n = 138 # 138 | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ja | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | 100 (36.9 %) |
| Nee | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | | 171 (63.1 %) |
| n = 271 # 271 | | | | | | | | | | |
| 1. **Met welk(e) wapen(s) scherm je? Wapens: floret, degen en sabel.** (Als je er met 1 of 2 wapens speelt, laat je andere vakje(s) open)  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | |  | **1e keus** | **2e keus** | **3e keus** | **Totaal** | | Degen | 83 | 18 | 8 | **109** | | Floret | 129 | 23 | 3 | **155** | | Sabel | 52 | 16 | 9 | **77** | | **Totaal** | **264** | **57** | **20** | **302** |   Percentages:  1e keus: degen 32 %, floret 49 % en sabel 20%  22 % heeft een 2e wapen: bijna helft kiest dan ook voor floret  Ongeveer 8% heeft ook een 3e wapen   1. **Hoe ben je bij de sport schermen terecht gekomen?** | | | | | | | | | | | | |
| Via familie | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | 29 (21.97 %) | | | | | |
| Via vriend/vriendin | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | 22 (16.67 %) | | | | | |
| Via school | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | 16 (12.12 %) | | | | | |
| Anders, namelijk | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | 70 (53.03 %) | | | | | |
| n = 132 # 137 | | | | | | | | | | | | |
| Via familie | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | 63 (25 %) |
| Via vriend/vriendin | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | 36 (14.29 %) |
| Via school | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | 37 (14.68 %) |
| Anders, namelijk | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | | | 122 (48.41 %) |
| n = 252 # 258 | |  | | | | | | | |  |
| 1. **Waarom vind je het leuk om te schermen?** | | | | | | | | | | |
| Gezelligheid | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | 33 (23.4 %) | | | | | |
| Fit blijven | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | 10 (7.09 %) | | | | | |
| Beter worden | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | 50 (35.46 %) | | | | | |
| Wedstrijden spelen | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | 48 (34.04 %) | | | | | |
| n = 141 # 141 | | | | | | | | | | | | |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | | Gezelligheid | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 73 (26.64 %) | | Fit blijven | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 28 (10.22 %) | | Beter worden | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 100 (36.5 %) | | Wedstrijden spelen | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 73 (26.64 %) | | n = 274 # 274 | | |  1. **Op welke dagen scherm je?** | | | | | | | | | | | | |
| Maandag | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 44 (32.35 %) | | | |
| Dinsdag | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 63 (46.32 %) | | | |
| Woensdag | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 41 (30.15 %) | | | |
| Donderdag | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 52 (38.24 %) | | | |
| Vrijdag | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 24 (17.65 %) | | | |
| Zaterdag | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 16 (11.76 %) | | | |
| Zondag | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 3 (2.21 %) | | | |
| n = 136 # 243 | | | | | | | | | | | | |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | | Maandag | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 83 (31.2 %) | | Dinsdag | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 115 (43.23 %) | | Woensdag | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 82 (30.83 %) | | Donderdag | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 98 (36.84 %) | | Vrijdag | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 61 (22.93 %) | | Zaterdag | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 28 (10.53 %) | | Zondag | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 4 (1.5 %) | | n = 266 # 471 | | |  1. **Zou je vaker in de week willen schermen?** | | | | | | | | | | | |
| Ja, omdat | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 50 (38.46 %) | | |
| Nee, omdat | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | | 80 (61.54 %) | | |
| n = 130 # 130 | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | | Ja, omdat | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 95 (38.46 %) | | Nee, omdat | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 152 (61.54 %) | | n = 247 # 247 | | |   **Ja, omdat**  48x beter worden / meer leren  32x Het leuk is  7x Fitter worden  8x Geen mening erbij  2x wil wel maar er is nog geen extra training  1x Tegen anderen spelen, ik speel nu te weinig (1x p/w), vaker schermen verdeelt mijn week beter, vrienden zie ik dan vaker, er zitten helaas niet genoeg dagen in de week (nu al elke dag bezig)  **Nee, omdat**  39x Voldoende zo / prima zo (1,2,3x p/w)  33x Ook andere dingen doen / vrije tijd  31x School/huiswerk  26x Te druk/weinig tijd  8x Geen commentaar erbij  4x Afstand is te groot (logistiek ouders)  1x niet zo gezellig bij de club, revalidatie ongeluk, in weekend al toernooien, te jong, ik ga stoppen   1. **Scherm je weleens op toernooien?** | | | | | | | | | | | |
| Ja, heel vaak | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 37 (27.82 %) | | | | | |
| Ja, af en toe | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 66 (49.62 %) | | | | | |
| Nee, heb het te druk met andere activiteiten | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 29 (21.8 %) | | | | | |
| Nee, clubgenoten gaan ook niet | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 1 (0.75 %) | | | | | |
| Nee, de trainer zegt er niets over | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 3 (2.26 %) | | | | | |
| Nee, we hebben geen scheidsrechters | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 2 (1.5 %) | | | | | |
| n = 133 # 138 | | | | | | | | | | | |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | | Ja, heel vaak | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 65 (24.71 %) | | Ja, af en toe | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 140 (53.23 %) | | Nee, heb het te druk met andere activiteiten | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 60 (22.81 %) | | Nee, clubgenoten gaan ook niet | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 2 (0.76 %) | | Nee, de trainer zegt er niets over | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 5 (1.9 %) | | Nee, we hebben geen scheidsrechters | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 2 (0.76 %) | | n = 263 # 274 | | |  1. **Hoe vaak ben je gemiddeld in het weekend actief met schermtoernooien?** | | | | | | | | | | | |
| Minder dan 1 keer per maand | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | 74 (55.64 %) | | | |
| 1 keer per maand | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | 32 (24.06 %) | | | |
| 2 keer per maand | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | 22 (16.54 %) | | | |
| 3 keer per maand | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | 5 (3.76 %) | | | |
| Alle weekenden | | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | 0 (0 %) | | | |
| n = 133 # 133 | | | | | | | | | | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Minder dan 1 keer per maand | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 159 (60.92 %) |
| 1 keer per maand | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 57 (21.84 %) |
| 2 keer per maand | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 36 (13.79 %) |
| 3 keer per maand | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 9 (3.45 %) |
| Alle weekenden | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 0 (0 %) |
| n = 261 # 261 | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. **Doe je mee aan de onderstaande activiteiten?**   **Jeugdpuntentoernooi** | | |
| Nee, niet leuk | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 39 (30.47 %) |
| Mag niet meedoen | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 7 (5.47 %) |
| Ik zou wel willen | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 34 (26.56 %) |
| Ja, vind ik leuk | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 48 (37.5 %) |
| n = 128 # 128 | | |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nee, niet leuk | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | 82 (33.61 %) | |
| Mag niet meedoen | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | 19 (7.79 %) | |
| Ik zou wel willen | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | 61 (25 %) | |
| Ja, vind ik leuk | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | 82 (33.61 %) | |
| n = 244 # 244 | | | | | | |
| **NK Junioren** | | | | | | | |
| Nee, niet leuk | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | 24 (18.32 %) | |
| Mag niet meedoen | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | 20 (15.27 %) | |
| Ik zou wel willen | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | 49 (37.4 %) | |
| Ja, vind ik leuk | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | 38 (29.01 %) | |
| n = 131 # 131 | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | | Nee, niet leuk | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 50 (20.33 %) | | Mag niet meedoen | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 42 (17.07 %) | | Ik zou wel willen | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 79 (32.11 %) | | Ja, vind ik leuk | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 75 (30.49 %) | | n = 246 # 246 | | |   **Toernooien in Nederland** | | | | | | | |
| Nee, niet leuk | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | 21 (16.15 %) | |
| Mag niet meedoen | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | 6 (4.62 %) | |
| Ik zou wel willen | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | 50 (38.46 %) | |
| Ja, vind ik leuk | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | | | 53 (40.77 %) | |
| n = 130 # 130 | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
| Nee, niet leuk | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | 44 (17.6 %) | |
| Mag niet meedoen | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | 15 (6 %) | |
| Ik zou wel willen | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | 77 (30.8 %) | |
| Ja, vind ik leuk | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | 114 (45.6 %) | |
| n = 250 # 250 | | | | | | |
| **Toernooien in buitenland** | | | | | | | | |
| Nee, niet leuk | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | 29 (22.31 %) | | |
| Mag niet meedoen | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | 13 (10 %) | | |
| Ik zou wel willen | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | 54 (41.54 %) | | |
| Ja, vind ik leuk | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | 34 (26.15 %) | | |
| n = 130 # 130 | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | | Nee, niet leuk | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 64 (26.12 %) | | Mag niet meedoen | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 29 (11.84 %) | | Ik zou wel willen | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 83 (33.88 %) | | Ja, vind ik leuk | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 69 (28.16 %) | | n = 245 # 245 | | |  1. **In het schermen is er ook een equipe-vorm. Dan speel je met 2 of 3 anderen van jouw club een wedstrijd tegen een andere club. Daarin wordt er steeds afgelost.** Heb jij weleens geschermd in equipe-vorm? | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | |
| Nee | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | 74 (55.64 %) | | |
| Ja, bij een training bij mijn club | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | 21 (15.79 %) | | |
| Ja, bij een toernooi | | | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | 38 (28.57 %) | | |
| n = 133 # 133 | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | | Nee | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 145 (55.77 %) | | Ja, bij een training bij mijn club | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 44 (16.92 %) | | Ja, bij een toernooi | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 71 (27.31 %) | | n = 260 # 260 | | |  1. **Wat vind je van de equipe-vorm bij het schermen?** Totaal 302, waarvan bruikbare antwoorden: 218   **84x Niks**  **116x Positief (53% van de 218)**   * 69x (heel erg) Leuk, gaaf, gezellig, leerzaam, * 3x Leuk, vaker doen * 36x Leuk, wordt teamsport/-spirit, nieuwe aspecten, tactiek * 6x Leuk naast individueel * 1x Gaaf, versterkt competitie element * 1x Leuk, leerzaam, maar door teveel talenten bij mijn club, kom ik nu niet aan de beurt   **24x Gematigd positief, met bezwaren (11%)**   * 5x Liever gewoon individueel * 4x Lijkt me leuk, maar lastig bij onze club * 7x Leuk, maar lastig dat je afhankelijk bent * 4x Interessant * 2x Leuk, maar weinig toernooien (mogelijkheden) * 1x Regels beetje verwarrend * 1x Grappig maar beetje apart   **5x Negatief**   * 1x Overdreven veel moeite om van een individuele sport een teamsport te maken * 2x Niet leuk * 1x Moeilijk   **73x Nog nooit gedaan (32%)**   * 30x Geen mening, ik ken het niet, nooit gedaan * 40x Lijkt me leuk, (maar nog nooit gedaan) * 2x Ik ben denk nog niet goed genoeg om equipe te doen * 1x Lijkt me leuk, nooit gedaan, maar wil ook niet vastzitten aan elke zaterdag | | | | | | | | |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Wat vind je van de equipe-vorm bij het schermen?** |
| Test-respondent 1 | ik vind het wel leuk maar doe liever gewoon schermen. |
| Test-respondent 2 | ik vind het op zich wel leuk, omdat het dan een iets meer een soort teamsport wordt en dat vind ik leuk |
| respondent 1 | Het haalt de team-spirit om te winnen naar boven. Je probeert te presteren, niet alleen voor jezelf, maar ook voor je team. De 'druk' van je teamgenoten om beter te schermen is hoger, en dat vind ik er leuk aan. |
| respondent 2 | Leuk! |
| respondent 3 | Heel erg leuk. Zou meer moeten gebeuren! |
| respondent 5 | Lijkt me leuk, maar aangezien ik nog erg nieuw ben in deze sport heb ik nog niet kennis gemaakt met alle aspecten. |
| respondent 7 | Lijkt me erg leuk maar het is lastig om binnen onze club een equipe bij elkaar te krijgen |
| respondent 8 | Ik scherm liever voor mijzelf |
| respondent 9 | Leuk |
| respondent 10 | leuk omdat je een team vormt |
| respondent 12 | Het is heel leuk om een team te hebben, maar er is wel druk op je. |
| respondent 13 | lijkt me leuk |
| respondent 16 | Leuk |
| respondent 18 | leuk om te doen. |
| respondent 19 | Leuk maar soms ook moeilijk als we verliezen door toedoen van een ander |
| respondent 21 | Een leuk idee |
| respondent 22 | vind het erg leuk, vaak scherm je in je eentje en dat kan soms erg zwaar zijn. Nu zorg je er met z\'n drieën ervoor dat je punten krijgt om te winnen. |
| respondent 23 | Het lijkt me heel erg leuk om in een team te schermen op een toernooi. Helaas zijn er te weinig kinderen op mijn club die toernooien schermen. |
| respondent 24 | Extra gezellig, al hangt dat natuurlijk ook van je medespelers af. |
| respondent 25 | Lijkt me erg leuk..en ik ga dat ook doen op 4en5 juni |
| respondent 26 | Best leuk. Het is anders dan individueel. Gezelliger maar er staat ook meer druk op je |
| respondent 28 | Lijkt me interessant |
| respondent 29 | Nog nooit equipe geschermd |
| respondent 30 | Ik vind het een leuk idee, maar zelf zou ik ook nog gewoon normale partijen willen schermen. |
| respondent 31 | Leuk,dan ben je een team ook al hou ik niet van team sportes |
| respondent 34 | Leuk |
| respondent 36 | Leuk |
| respondent 40 | Lijkt me wel leuk |
| respondent 41 | Leuk, omdat je in teamverband schermt. |
| respondent 42 | Interessant |
| respondent 43 | ik vind het een leuke en uitdagende vorm allen is er bij mij op de club te weinig animo voor |
| respondent 45 | het lijkt mij wel leuk |
| respondent 47 | Best leuk |
| respondent 48 | Ik heb nooit zo geschermd. |
| respondent 50 | ik vind vanuit zeeland de afstanden erg groot en de puntentoernooien zijn op breda/tilburg na wel te doen. Zeilen is mijn hoofdsport. we kunnen alleen op dinsdagavond schermen dus heel beperkt |
| respondent 51 | Leuk |
| respondent 52 | Ik vindt het gewoon leuk. |
| respondent 53 | leuk ik zou het vaker willen doen \r\nAlleen jammer als er andere goede kinderen in een andere categorie zitten |
| respondent 54 | Heel erg leuk om samen met vrienden in een team te schermen. Jammer dat er bijna geen toernooien zijn. |
| respondent 57 | Ik ken het niet |
| respondent 58 | Leuk! |
| respondent 59 | Wel leuk. Ik heb het 1× gedaan |
| respondent 60 | Leuk! Creëert meer groepsverband |
| respondent 61 | Op de club doen we het wel eens en dat vind ik leuk omdat je dan echt samen speelt. |
| respondent 62 | weet ik niet |
| respondent 63 | Leuk |
| respondent 65 | Leuk omdat ik het samen spelen leuk vind. |
| respondent 66 | Leuke afwisseling, maar binnen Nederland zijn er weinig mogelijkheden en doe ik eigenlijk alleen mee voor de lol; ik ben de enige vrouwelijke wedstrijdschermer bij FCA. |
| respondent 67 | Het is wel leuk, het brengt nieuwe aspecten met zich mee. |
| respondent 69 | Minder leuk als individueel schermen, maar wel gezellig als je een leuk team hebt. |
| respondent 70 | nooit gedaan |
| respondent 71 | Het is een leuke vorm van wedstrijdschermen. |
| respondent 72 | Klinkt wel leuk. |
| respondent 73 | Heel erg leuk |
| respondent 75 | Leuk en je leert van elkaar, en helpt elkaar. |
| respondent 76 | Wel prima. Het schermt net iets anders, wat het ook wel weer bijzonder maakt |
| respondent 77 | Interessant |
| respondent 78 | De regels kunnen soms een beetje verwarrend zijn |
| respondent 81 | Nog nooit gedaan, maar kan wel leuk zijn |
| respondent 82 | Nooit gedaan\r\n |
| respondent 83 | Damian schermt op het martini open (op 4&5 juni) voor het eerst equipe |
| respondent 84 | IK ga het begin juni doen, dus weet nog niet. Maar vast leuk. |
| respondent 85 | Leuk omdat je dit in teamverband doet. In combinatie met individuele wedstrijden. |
| respondent 89 | Heel gezellig en erg leuk |
| respondent 91 | Leuk |
| respondent 93 | Leuk omdat je echt het groepsgevoel hebt. En ik vind het spannender |
| respondent 96 | Leuk |
| respondent 97 | N.v.t. |
| respondent 98 | Het is leuk want je maakt van schermen een team sport. |
| respondent 99 | Lijkt me leuk om eens te proberen |
| respondent 100 | Klinkt goed! |
| respondent 102 | weet ik niet |
| respondent 104 | leuk |
| respondent 106 | Leuk |
| respondent 107 | Gaaf |
| respondent 108 | Niet altijd leuk maar meestal wel. |
| respondent 110 | Overdreven veel moeite om van een individuele sport een teamsport te maken |
| respondent 111 | heel erg leuk maar ik vind het ook leuk om het alleen te doen |
| respondent 112 | Erg leuk, je bent anders met elkaar bezig. Je krijgt een team gevoel en dat is gezellig |
| respondent 113 | Wel leuk |
| respondent 114 | Leuk!! |
| respondent 115 | lijkt me leuk |
| respondent 117 | Weet ik niet |
| respondent 119 | ik heb het nooit gedaan, dus geen mening |
| respondent 120 | Erg leuk |
| respondent 121 | leuk maar ik scherm liever voor mezelf |
| respondent 122 | Erg leuk, leuke afwisseling om een team-verband te hebben bij een zeer individuele sport. |
| respondent 123 | Leuk |
| respondent 124 | Nog nooit gedaan, maar het lijkt me wel leuk. |
| respondent 126 | Het lijkt me erg leuk |
| respondent 127 | Het lijkt me leuk. Maar ik wil eerst wat langer schermen voordat ik wedstrijden ga doen. |
| respondent 128 | Grappig, ik heb het nog nooit gedaan. |
| respondent 129 | Grappig, maar wel een beetje apart |
| respondent 131 | Ik vind de normale 1v1 stijl leuker, dan ben je niet afhankelijk van anderen die het ook goed moeten doen. |
| respondent 132 | Het zou me heel leuk lijken. |
| respondent 133 | ? |
| respondent 134 | ? |
| respondent 135 | ? |
| respondent 136 | nooit gedaan. |
| respondent 137 | ik vind het aan de ene kant wel leuk vanwege de gezelligheid, maar aan de andere kant is het competitief dus staat er wel een soort druk op je als je speelt. |
| respondent 138 | Leuk |
| respondent 139 | Ik had er eerlijk gezegd nog nooit van gehoord, maar het lijkt me wel leuk om te doen |
| respondent 140 | Het lijkt me erg interessant om te doen. |
| respondent 141 | Het bouwt een goede band en je hebt extra motivatie om goed te spelen, zeker op floret, mijn wapen (kon ik net niet invullen). |
| respondent 142 | niet leuk |
| respondent 143 | dat vind hardstikke 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 |
| respondent 144 | het lijkt mij wel leuk om een x te proberen. |
| respondent 145 | Fijn, want normaal scherm je maar tegen 1 persoon per training, en nu scherm je tegen meerdere personen |
| respondent 146 | Ik weet nog niet wat het precies is. |
| respondent 147 | Het lijkt me erg leuk, aangezien het een soort van 'teamsport' wordt |
| respondent 148 | Lijkt me leuk |
| respondent 149 | Leuk |
| respondent 150 | Leuk om te doen! |
| respondent 151 | Dat je met een team speelt |
| respondent 152 | ik ken het niet. |
| respondent 153 | lijkt mij leuk ben op dit moment ontzettend druk met eind examen dus schermen staat op een laag pitje |
| respondent 155 | leuk maar ook moeilijk want je moet andermans fouten opruimen. |
| respondent 157 | Ik heb net weer een hele tijd niet geschermd. Ik denk dat ik niet goed genoeg ben om me 2 of 3 anderen te schermen. |
| respondent 158 | Hoe moet ik dat weten als ik het nog nooit gedaan heb? |
| respondent 159 | Prima |
| respondent 161 | Leuk |
| respondent 163 | Leuk om te doen omdat je dan in een team verband speelt waardoor ik zelf beter ga schermen. |
| respondent 165 | Lijkt leuk, soort teamsport dan. |
| respondent 167 | Geen idee |
| respondent 169 | Leuk en gezellig |
| respondent 171 | Weet niet |
| respondent 175 | Ben ik niet mee bekend |
| respondent 176 | Het lijkt me leuk |
| respondent 180 | is wel leuk want daarmee bouw je een teamband op |
| respondent 181 | lijkt me leuk |
| respondent 183 | heel leuk, omdat het dan extra gezellig is omdat je met je equipe alleen maar samen bent |
| respondent 185 | Gezellig |
| respondent 186 | Best gaaf, versterkt het competitie- element |
| respondent 187 | n.v.t |
| respondent 189 | Ja, maar alleen vind ik toch fijner |
| respondent 190 | leuk |
| respondent 191 | Leuk en gezellig met elkaar. Ook een leuke vorm van wedstrijd omdat je met de volgorde van spelen ook tactisch te werk kunt gaan. |
| respondent 192 | leuk |
| respondent 193 | dat mag meer toernooien van zijn |
| respondent 194 | Erg leuk om vaker te doen en bovendien leerzaam want je schermt veel korte partijen en kan daarnaast naar de andere partijen kijken. Helaas zijn er veel talenten in mijn club aanwezig waardoor ik voorlopig niet ingedeeld wordt in een equipe. |
| respondent 195 | Geen idee |
| respondent 196 | Erg leuk en leerzaam om te doen, vooral de buitenlandse junioren wedstrijden of de Nederlandse senioren wedstrijden. |
| respondent 197 | Mij lijkt het een leuk systeem maar heb er nog nooit eerder van gehoord en ik wil ook niet elke zaterdag vastzitten aan een wedstrijd. |
| respondent 198 | Lijkt mij leuk. |
| respondent 199 | Lachen |
| respondent 200 | ik vind het leuk |
| respondent 202 | Gezellig en vooral meer lol dan de individuele toernooien. |
| respondent 203 | leuk |
| respondent 204 | Geen ervaring |
| respondent 205 | Lijkt leuk |
| respondent 207 | ? |
| respondent 208 | Het lijkt me erg leuk |
| respondent 209 | leuk, dat zit je in een team |
| respondent 211 | leuk, maar ook soms frustrerend dat je een partij niet in eigen hand heb |
| respondent 212 | Nog te jong |
| respondent 213 | Lijkt me leuk |
| respondent 215 | Leuk |
| respondent 217 | kan gezellig zijn. scherm vnl met volwassenen |
| respondent 218 | Lijkt me wel leuk |
| respondent 219 | kweenie |
| respondent 220 | Leuk |
| respondent 221 | geen mening |
| respondent 222 | Leuk |
| respondent 223 | Wel leuk |
| respondent 224 | Leuk en je speelt vaker dan bij een individueel toernooi |
| respondent 225 | Heel erg leuk. Zou ik wel vaker willen doen. |
| respondent 226 | Heel erg leuk. Het is spannender. |
| respondent 228 | Ik scherm nog niet zo lang, maar lijkt mij leuk. |
| respondent 230 | Leuk maar als Sjoerd niet scheidsrechter is dan krijgen we meestal een partijdige scheids |
| respondent 231 | Het lijkt me wel leuk en ook weer eens wat anders dan voor je zelf schermen |
| respondent 233 | handig. kan je de tegenstander bestuderen als ie tegen andere mensen schermt |
| respondent 234 | Het is diverser, want meestal scherm je in je eentje. |
| respondent 235 | Super leuk |
| respondent 237 | Super |
| respondent 241 | Niet echt leuk. |
| respondent 242 | Misschien leuk later. |
| respondent 243 | Leuk en soms niet leuk |
| respondent 244 | Cool om te doen! |
| respondent 246 | Heel leuk! |
| respondent 247 | Moeilijk. |
| respondent 248 | heb ik niet gedaan |
| respondent 249 | nooit gedaan |
| respondent 250 | Het is wel leuk om eens te doen, maar persoonlijk gaat mijn voorkeur er niet naar uit. |
| respondent 254 | ken ik niet |
| respondent 255 | weet ik niet |
| respondent 256 | heel leuk, je kunt elkaar's fouten herstellen. |
| respondent 257 | Leuker, veel support |
| respondent 258 | change the way I fence |
| respondent 261 | Leuk, je speelt dan veel partijtjes |
| respondent 262 | dat lijkt mij wel leuk om een keer te proberen |
| respondent 263 | Lijkt mij wel leuk |
| respondent 264 | Wel leuk |
| respondent 265 | Erg leuk |
| respondent 266 | Nog nooit gedaan |
| respondent 267 | Het is niets voor mij, toernooien überhaupt niet... Ik vind het gewoon leuk om te schermen binnen de groep van mijn schermvereniging. |
| respondent 268 | Leuk |
| respondent 269 | Heb ik nog nooit gedaan. lijkt me wel leuk |
| respondent 272 | Dat lijkt me ook wel leuk om te doen |
| respondent 274 | Gezellig omdat je dan toch in een tam verband schermt |
| respondent 275 | n.v.t. |
| respondent 276 | lijkt me wel leuk, maar ik kan er niet veel over zeggen, want ik heb het nog nooit gedaan. |
| respondent 277 | Ik weet er niet zo veel van, maar het lijkt me wel leuk! |
| respondent 278 | Leuk, je wilt dan je best doen voor je team. |
| respondent 279 | Leuk |
| respondent 281 | leuk |
| respondent 282 | Ik vind het wel een interessante vorm. |
| respondent 283 | het lijkt me leuk |
| respondent 284 | Nog niet gedaan |
| respondent 285 | wel een leuk idee iedereen kan af en toe schermen en een korte pauze houden |
| respondent 286 | grappig, leuk |
| respondent 287 | Wel interessant, het is iets anders dan \'gewoon\' individueel schermen. Vind het ook wel leuk. |
| respondent 289 | leuk! |
| respondent 290 | ik vind het erg leuk omdat je met ze allen de zelfde winnaars mentaliteit deelt en je elkaar kun steunen omdat je in een team zit ik ben toen tweede geworden en dat heb ik te danken aan mijn 2 teamgenoten |
| respondent 291 | Ik denk dat het wel gezellig is. |
| respondent 293 | Ik vind het leuk. |
| respondent 294 | Leuk |
| respondent 295 | ja heel leuk |
| respondent 296 | leuk |
| respondent 297 | Leuk. |
| respondent 298 | Ik vind het heel leuk. Mooie combinatie van een individuele sport en teamverband. Is ook altijd gezellig. |
| respondent 299 | dat lijkt me misschien wel leuk |
| respondent 300 | Wel leuk |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ja, af en toe | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | 29 (21.97 %) | |
| Ja, regelmatig | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | 2 (1.52 %) | |
| Nee, maar zou ik wel willen | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | 81 (61.36 %) | |
| Nee, vind ik niet leuk | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | 20 (15.15 %) | |
| n = 132 # 132 | | | | | |
|  | | | | | |
| Ja, af en toe | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | 59 (22.69 %) | |
| Ja, regelmatig | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | 8 (3.08 %) | |
| Nee, maar zou ik wel willen | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | 146 (56.15 %) | |
| Nee, vind ik niet leuk | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | 47 (18.08 %) | |
| n = 260 # 260 | | | | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. **De schermbond denkt na over het opzetten van een competitie voor equipes. De competitie is bedoeld voor jeugdspelers die nog weinig individuele toernooien spelen. Er moeten nog een aantal dingen worden gekozen om de competitie vorm te geven.**   We zijn benieuwd naar jouw voorkeuren! Per regel kan je 1 bolletje aanklikken  **a. 1. Maandelijkse competitiedag, meerdere teams op één locatie - 2. Wekelijkse competitie met uit- en thuiswedstrijden** | | | | |
| 1 | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | 94 (82.46 %) |
| 2 | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | | 20 (17.54 %) |
|  | | | | |
| 1 | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 190 (84.82 %) | |
| 2 | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 34 (15.18 %) | |
| n = 224 # 224 | | | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **b. 1. Alle spelers spelen één keer tegen elkaar - 2. Vooraf afspraken maken wie tegen wie speelt** | | |
| 1 | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 79 (69.91 %) |
| 2 | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 34 (30.09 %) |
| n = 113 # 113 | | |
| 1 | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 157 (70.4 %) |
| 2 | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 66 (29.6 %) |
| n = 223 # 223 | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **c. 1. Een competitieteam met één discipline - 2. Meerdere disciplines binnen een competitieteam** | | |
| 1 | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 83 (74.11 %) |
| 2 | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 29 (25.89 %) |
| n = 112 # 112 | | |
| 1 | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 164 (74.55 %) |
| 2 | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 56 (25.45 %) |
| n = 220 # 220 | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **d. 1. Resultaten van losse wedstrijdjes optellen - 2. Één wedstrijd met aflossingen (zoals equipe nu)** | | |
| 1 | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 51 (45.54 %) |
| 2 | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 61 (54.46 %) |
| n = 112 # 112 | | |
| 1 | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 104 (47.49 %) |
| 2 | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 115 (52.51 %) |
| n = 219 # 219 | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **e. 1. Punten laten tellen door jeugd/ouders/seniorleden - 2. Gediplomeerde scheidsrechters** | | |
| 1 | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 38 (33.04 %) |
| 2 | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 77 (66.96 %) |
| n = 115 # 115 | | |
| 1 | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 74 (33.04 %) |
| 2 | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 150 (66.96 %) |
| n = 224 # 224 | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **f. 1. Jongens en meisjes in aparte competitie - 2. Jongens en meisjes door elkaar en tegen elkaar** | | | |
| 1 | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 29 (25 %) |
| 2 | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 87 (75 %) |
| n = 116 # 116 | | | |
| 1 | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | 46 (20.54 %) |
| 2 | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | 178 (79.46 %) |
| n = 224 # 224 | | | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **g. 1. Traditionele verdeling (kuikens, benjamins, pupillen, cadetten, junioren) - 2. Nieuwe verdeling (onder- en bovenbouw bij basisschool en middelbare school)** | | | | |
| 1 | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | 84 (74.34 %) |
| 2 | | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | 29 (25.66 %) |
| n = 113 # 113 | | | | |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | | 1 | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 166 (74.77 %) | | 2 | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 56 (25.23 %) | | n = 222 # 222 | | | | | | | |
| 1. **Zou jij mee willen doen aan een equipecompetitie, zoals je hierboven gekozen hebt?** | | | | |
| Ja | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | 96 (81.36 %) | |
| Nee | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | | 22 (18.64 %) | |
| n = 118 # 118 | | | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Ja | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 186 (79.49 %) |
| Nee | http://www.thesistools.com/images/icons/results_bar.jpg | 48 (20.51 %) |
| n = 234 # 234 | | |

**Legenda**: n = aantal respondenten dat de vraag heeft gezien # = aantal ontvangen antwoorden

1. **Heb je nog opmerkingen over deze nieuwe competitie?**
2. **Heb je verder nog ideeën of opmerkingen voor de schermbond?**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Heb je nog opmerkingen over deze nieuwe competitie?** | **Heb je verder nog ideeën of opmerkingen voor de schermbond?** |
| Test-respondent 1 | Nee | Ja, blijf zo doorgaan! |
| Test-respondent 2 | het moet wel schermen blijven, en bij vraag 1 vind ik rechts veel meer gaan lijken op voetbal | misschien kunnen we een keer een héél groot toernooi organiseren van landen over héél Europa, met bijv. Italie, Hongarije, enz. |
| respondent 1 | Voorheen heb ik nog nooit gelezen over de 'nieuwe verdeling', maar voor de jeugd lijkt mij dit logischer voor een competitie waar alleen mensen onder de 18 betrokken zijn. |  |
| respondent 3 |  | Er moet geïnteresseerd in een nieuwe generatie scheidsrechters. De ambitie is er onder de oudere jeugd om te gaan jureren en daar een diploma in te halen, maar dit wordt niet goed gefaciliteerd door de KNAS |
| respondent 5 | Bij de verdeling van onder- en bovenbouw op de basisschool en middelbare school is het een probleem met mensen die een groep hebben overgeslagen/ zijn blijven zitten. |  |
| respondent 8 | Wellicht is 1x per maand nog te hoge druk buiten alle andere toernooien. Wellicht 1x per kwartaal en dan NL opsplitsen naar regio's met 1 landelijk kampioenschap met de winnende verenigingen van de regiotoernooien tegen elkaar? (opmerking vader Sep) | Neen |
| respondent 10 | nee | meer aandacht en begeleiding voor kansrijke jeugd |
| respondent 12 |  | Jullie geven nu het meeste geld aan steekwapens. Het zou leuk zijn als sabel meer aandacht krijgt. |
| respondent 15 |  | Meer leuke dingen organiseren net als je dat bij bijvoorbeeld voetbal teams zoet. Dus meer aan teambuilding doen |
| respondent 16 | met alle equipes warming-up en afsluiten | Meer mogelijkheden voor de jeugd in de eigen regio met name kuikens, benjamins |
| respondent 18 | ik scherm best veel wedstrijden dus als het maandelijks is is de kans groot dat ik er vaak niet ben en de rest van mijn team ook niet. verder zijn sommigen de sabel scheidsrechters uit Nederland heel slecht en daarom heb ik voor de andere optie gekozen. en als laatste vind ik het best dat meisjes en jongens gemengd zijn maar je moet het niet verplichten. dat zorg voor veel problemen. | meer investeren in sabel! :) |
| respondent 23 | Het is moeilijk om een wedstrijd team te maken met mijn club. Ik zou willen dat ik een team kan maken met kinderen van andere clubs. | Regionale talenten trainingen ook in het zuiden. Maastricht is heel ver weg voor veel activiteiten. Er zijn een aantal toernooien weggevallen in de afgelopen jaren (waterland, korenbloem, hemelvaart) kan de bond een helpende rol spelen zodat er genoeg wedstrijden in Nederland worden georganiseerd? \r\n\r\n |
| respondent 24 | Maandelijks is nog best vaak. Een keer in de 2 a 3 maanden maakt het al een stuk interessanter. | - |
| respondent 26 | Maak er toernooien van en geen wekelijkse wedstrijden zoals bij de hockey of voetbal. Vaak moeten spelers ver reizen en dan is het niet leuk als je maar 1 wedstrijd op een dag speelt | Nope |
| respondent 30 | Als je club heeft gewonnen, zijn er dan ook plekken waar je teamleden staan? Zoals eerste of tweede? |  |
| respondent 34 | Ik scherm op internationaal niveau dus denk niet dat ik hiervoor tijd heb. Tijdens KNAS floretstages doen we vaak equipewedstrijden en ook op internationale toernooien schermen we met NL equipe. | Toen ik kleiner was had ik dit wel leuk gevonden. |
| respondent 41 | Ik hoop dat de competitie snel van start gaat! |  |
| respondent 43 |  | een mix van deelnemers zo dat een club waar weinig spelers het willen doen toch ook kunnen mee doen door middel van een mix team |
| respondent 50 | geen belangstelling | nee, de toernooien zijn prima |
| respondent 54 | Bij het inplannen van de wedstrijddagen graag rekening houden met de nationale en internationale toernooien. | Graag meer toernooien in Nederland organiseren voor alle leeftijdscategorieën dus ook de kuikens mee laten doen. |
| respondent 55 | Ik voel me nog niet goed genoeg voor competetief schermen. Daarom kies ik "nee" op meedoen vragen. |  |
| respondent 56 |  | Jammer dat er weinig initiatief is om binnen de vereniging de jeugdleden te begeleiden. In verhouding zijn de kosten te hoog voor wat je krijgt aan training en begeleiding. |
| respondent 58 | Goed idee. Wel elektrisch schermen |  |
| respondent 59 | Wanneer begint het? En zijn er genoeg spelers op sabel? |  |
| respondent 60 | Leuk! Creëert meer een groepsverband! Zoals bij de meeste sporten |  |
| respondent 61 | Lijkt me erg leuk. Misschien kan het ook een onderdeel zijn van het jeugdpuntentoernooi. (op dezelfde dag en locatie) Je speelt of in het individuele jeugdpunten toernooi of je speelt equipecompetitie. | Bij vraag 10 is mijn antwoord eigenlijk dat ik om alle 4 de redenen scherm. bij vraag 19.7 denk ik dat er weinig onderbouw groepen van de basisschool zullen zijn. beter misschien om de middelbare school ook in onder en bovenbouw onder te verdelen. Ik zou het best wel fijn vinden wanneer er bijvoorbeeld een extra trainingsmoment zou zijn waar kinderen van verschillende clubs in Limburg, die extra willen trainen, samen kunnen trainen. Nu ga ik na de zomer in Belgie bij een tweede club spelen omdat ik meer wil trainen en beter wil worden. |
| respondent 62 | het klinkt erg interassant | nee |
| respondent 63 | Scheidsrechters maakt mij niet uit: wel of niet gediplomeerd | Nee |
| respondent 64 | Julian schermt nog te kort om hier een goed oordeel over te hebben |  |
| respondent 65 | Bij vraag 13,14 en 15 is mijn antwoord meer: Ik scherm voor de ontspanning met veel leuke clubgenoten en niet perse om goed te worden of veel toernooien te spelen. | succes met je onderzoek! |
| respondent 71 | Het zou leuk zijn om verschillende disciplines in 1 equipe te doen. Verder zijn niet-gediplomeerde scheidsrechters een hopeloos idee. Ik kan nu al 1 vader opnoemen die zichzelf "scheidsrechter" noemt. | Trainingsweekende organiseren |
| respondent 72 | Bij Punt 1 klinkt het idee van uit- en thuiswedstrijden wel leuk, alleen om dit wekelijks te doen lijkt me wat te vaak. \r\nPunt 3 snap ik niet. |  |
| respondent 82 | Nee | Maak die boekjes voor de barassen voor pistoolgreep en Franse greep |
| respondent 84 | Nee | Ik snapte de vragen trouwens niet over de wedstrijden die je kunt spelen. Ik speel Best of Six, weet niet wat dat voor wedstrijden zijn. |
| respondent 89 | De groep moet wel verdel tenminste in wedstrijd ervaring of niveau zodat genoeg uitdagingen voor iedereen. | Meer officiële jeugd toernooien , mooie prijzen voor de winnaars , alleen goede scheidsrechter inzetten bij officiële toernooien , samenwerken met tv kanaal om schermen te introduceren voor grotere publiek . |
| respondent 90 | Per keer aan te melden. Geen automatische verplichting. |  |
| respondent 99 | Ik zou dit graag gerealiseerd zien worden.\r\nTot welke leeftijd zou het mogelijk zijn om hier aan mee te doen? | Een leuk initiatief, succes ermee! |
| respondent 100 | Lijkt me erg leuk. |  |
| respondent 107 | Lijkt me leuk, maar zou fijn zijn als je het niet altijd op dezelfde plaats is | Houden jullie ook rekening met andere bestaande toernooien |
| respondent 112 | Maandelijks op meerdere locaties, dus eigenlijk uit en thuis wedstrijden zodat iedereen evenveel reistijd heeft. Deze vorm is perfect voor binding met andere schermers om een team- clubgevoel te krijgen.\r\nWisseling in leden per equipe zodat je niet altijd de sterkste bij elkaar hebt.\r\nDeze vorm van schermen is ook belangrijk voor schermers die wel regelmatig individuele toernooien doen om binding te hebben met je clubgenoten en leden van andere clubs. | Opmerking van mijn moeder: Dat er gekeken gaat worden hoe we pubers aan het schermen kunnen houden. De opzet van een equipe competitie zou kunnen helpen. |
| respondent 113 |  | Ik vind de vragen te moeilijk, ik weet niet zo goed wat het is en of ik mee zou doen. |
| respondent 118 | het gaat hier om plezier en niet om de competitie tevens is er een reisprobleem als het buiten de woonplaats plaats vind. Deze enquete geeft niet de mogelijkheid om te antwoorden zoals gewenst maar dwingt om antwoorden te geven die niet aan mijn wensen voldoen |  |
| respondent 119 | ook toegankelijkheid voor spelers die nog niet elektrisch schermen |  |
| respondent 121 | nee | misschien ook een beetje sorteren op lengte(ik ben nogal klein, als je dan tegen iemand die twee koppen groter moet schermen...). |
| respondent 123 | Nee | Laat bas verwijlen niet alles alleen betalen ;) |
| respondent 124 | Nee | Graag meer mogelijkheden om tegen elkaar te schermen op basis van kwaliteit en niet op basis van leeftijd |
| respondent 126 | Ik vind dit een heel erg leuk idee! Ik hoop dat het wordt ingevoerd | Ik zou graag willen dat er rangen komen. Sommige schermers zijn even oud maar is de ene meer ervaren. Als je Dan op latere leeftijd begint blijf je heel erg achter en is het Schermen veel minder leuk. |
| respondent 131 | Het lijkt me een leuk initiatief, maar ik weet niet zeker hoe goed het allemaal te regelen is. | Nee. |
| respondent 136 | Matthijs is niet zo competitief ingesteld maar vindt de sport en de vaardigheid van het schermen wel heel erg leuk. Hij houdt van onderlinge wedstrijdjes met omgekeerde pilonnen in het veld die je niet mag raken. |  |
| respondent 141 | Ik hoop dat het aanslaat als het lukt, het is een goed idee. Ik ben alleen wel bang dat er te weinig verschillende mensen meedoen. | Nee. |
| respondent 143 | ik zou graag mee willen doen maar ben helaas alweer te oud; verder heb ik er last van dat er zo weinig sabreurs zijn; elke gelegenheid die er (extra) wordt gemaakt voor sabreurs om mee te knunen doen is goed |  |
| respondent 146 | Wil nu nog niet meedoen, maar misschien over een jaar. |  |
| respondent 150 | Als een vereniging geen scheidsrechter kan leveren moeten ze toch mee kunnen doen. | 1x per kwartaal een nieuwsbrief met wat er allemaal gebeurd is of gaat gebeuren |
| respondent 151 | Nee niet echt | twee handige zwaarden mischien? (langzwaard ‘claymore’ etc) |
| respondent 159 |  | Coaches niet scheidsrechter laten zijn van hun eigen pupillen. |
| respondent 161 | Doe het equipe zoals op het EK dan is het het leukst | Zorg alsjeblieft voor meer sponsors :) |
| respondent 166 |  | Wedstrijden zijn vaak te ver weg |
| respondent 169 | nee | meer wedstrijden voor de ranglijst |
| respondent 185 | Ik vind hem zoals hij nu is erg goed en leukp | Nee |
| respondent 186 | Heel goed idee, ik denk dat meer mensen dan meedoen aan zulke competities | Nee |
| respondent 196 | Ik wil daar wel aan mee doen, maar het project is moeilijk te organiseren omdat er weinig wedstrijdschemers in een bepaalde categorie zijn. Mijn voorkeur is om tegen moeilijkere tegenstanders te schermen en een combinatie met senioren te maken. | Zorgdragen voor veel variatie in het aanbod voor schermen (recreatie, wedstrijd, senioren) en mogelijkheden creëren om veel meer te kunnen lessen. Verbeteren van het technische niveau, daarnaast werken aan mentale coaching en voorbereiding op een hoger level om daar in een jaarprogramma naar toe te kunnen werken. Introduceren van de regiotrainingen, die programma's waren veel intensiever dan de wekelijkse sparringsavonden op de schermclub. |
| respondent 202 | Leuk. Meer schermen is goed voor de ontwikkeling! |  |
| respondent 204 | Goed op deze manier te leren schermen |  |
| respondent 205 |  | Vaker clubkampioenschappen |
| respondent 211 | een goed idee, maar probeer de leeftijden nog meer te splitsen |  |
| respondent 217 | nee, ik heb helaas geen tijd voor competitie, ik vind schermen leuk als kunst |  |
| respondent 219 | wat zou ik er van moeten vinden | opmerking: ik heb geen opmerkingen |
| respondent 221 | ik vind het niet leuk om wedstrijden te doen. Alleen training is genoeg voor mij | nee |
| respondent 225 | Bij voorkeur in het weekend, eens per maand, en dan in toernooi vorm tegen meerdere clubs. | Het is goed als beginnende schermers snel met wedstrijden beginnen. Je leert sneller en beter schermen en het is goed voor de onderlinge contacten. Je leert zo ook schermers van andere verenigingen kennen. |
| respondent 231 |  | Het is belangrijk dat een trainer goed kan omgaan met kinderen |
| respondent 246 | Ik zou wel mee willen doen maar alleen heel af en toe, aangezien ik het druk heb en equipe altijd wel een tijdje duurt. | Nee |
| respondent 261 | Equipe competitie lijkt me leuk |  |
| respondent 262 | het lijkt mij wel leuk om eens te doen, maar ik zou denk ik niet altijd hieraan meedoen | misschien is het leuk als verschillende clubs tegen elkaar kunnen schermen zonder dat er een competitieverband aan hangt. |
| respondent 265 | met welk doel doen we het? |  |
| respondent 269 | Nee | Nee, ik vind mijn schermclub erg leuk en fijn |
| respondent 274 | Ik weet niet of het ook een optie is om een team samen te stellen uit verschillende verenigingen omdat de club waar ik scherm maar weinig kinderen mee doen aan wedstrijden omdat ze meestal in het weekend nog andere verplichtingen hebben. Op het jeugdpunten toernooi ken ik wel al genoeg andere kinderen. Misschien is het leuk om zelf een team te mogen samenstellen. | Ik zit nu bij SV Courage in Veldhoven die zag ik niet op je lijst staan. Argoss in Oss bestaat niet meer. |
| respondent 276 | nee | de stijlprijs bij de 2e groep doen, want dan kunnen meer mensen iets winnen. |
| respondent 280 |  | maak reclame voor schermen zodat meer kinderen/volwassenen het gaan doen ook op scholen daar vooral |
| respondent 283 | nee | ik zou graag 2x in de week willen trainen. |
| respondent 285 | nee niet echt | probeer wedstrijden dichter bij de vereniging te houden en probeer het ook op doordeweekse dagen te houden dan hebben de spelers ook nog vrije tijd over in de weekenden |
| respondent 287 | Graag goed organiseren en niet plaats laten vinden op dezelfde dagen als trainingsstages en andere toernooien. |  |
| respondent 290 | nou, over de vraag met de scheidsrechters ik vind dat iedereen dat wel kan doen en hoeft ook zeker geen gediplomeerde scheidsrechter te zijn maar het is vervelend als je een punt mis loopt door dat de scheidsrechter niet goed heeft opgelet | nee |
| respondent 294 |  | Ik vind het herkansingssysteem zoals ze in Duitsland hebben fijn. Dan ben je niet naar een eliminatie uit. |
| respondent 295 | jeugdscheidsrechters of ouders mogen jureren maar moeten het wel goed kunnen, begrijpen en kunnen uitleggen. |  |
| respondent 300 | Ik weet niet of ik mee zou doen. Bij ons gaan er niet veel naar wedstrijd. Veel huiswerk enzo. | Jpt is leuk en laagdrempelig, equipes moeten ook zo zijn. Lastiger ivm individuele sport, wel goed om elkaar te leren kennen. |

Bij nummers 2, 4, 6, 7, 9, 11, 13, 14, 17, 19, 20, 21, 22, 25, 27, 28, 29, 31, 32, 33, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 42, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 51, 52, 53, 57, 66, 67, 68, 69, 70, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 83, 85, 86, 87, 88, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 101, 102, 103, 104, 105, 106, 108, 109, 110, 111, 114, 115, 116, 117, 120, 122, 125, 127, 128, 129, 130, 132, 133, 134, 135, 137, 138, 139, 140, 142, 144, 145, 147, 148, 149, 152, 153, 154, 155, 156, 157, 158, 160, 162, 163, 164, 165, 167, 168, 170, 171, 172, 173, 174, 175, 176, 177, 178, 179, 180, 181, 182, 183, 184, 187, 188, 189, 190, 191, 192, 193, 194, 195, 197, 198, 199, 200, 201, 203, 206, 207, 208, 209, 210, 212, 213, 214, 215, 216, 218, 220, 222, 223, 224, 226, 227, 228, 229, 230, 232, 233, 234, 235, 236, 237, 238, 239, 240, 241, 242, 243, 244, 245, 247, 248, 249, 250, 251, 252, 253, 254, 255, 256, 257, 258, 260, 263, 264, 266, 267, 268, 270, 271, 272, 273, 275, 277, 278, 279, 281, 282, 284, 286, , 288, 289, 291, 292, 293, 296, 297, 298 en 299 waren er geen antwoorden bij de open vragen.

# Bijlage 8. Interview Abe Jan ter Beek, Nederlandse Golf Federatie

**Introductie van Abe Jan**

“Ik ben nu 41 jaar. Vanaf 10e jaar golf ik al. Ik kwam er via mijn ouders en zus. Ik ben opgegroeid in Drenthe, moet drie kwartier fietsen naar de golfclub. Maar dat had ik ervoor over, want daar was mijn sociaal leven. Ik ging studeren in Utrecht en via een vriend kon ik een parttime baantje krijgen bij de NGF. Voordat mijn studie klaar was, kwam er een fulltime baan vrij bij de NGF. Dat is nu 15 jaar geleden.”

**Introductie van de NGF**

“1898 eerste golfclub in Nederland opgericht in Wassenaar. 1914 NGC (voorloper NGF) opgericht met twee agendapunten: 1. het bevorderen van uitwisseling tussen golfclubs, 2. Een juiste vergelijking maken van speelsterktes van leden op verschillende banen. Uiteindelijk was er in 1924 de eerste uitwisseling tussen golfclubs.

In 2000 kwam ik bij de NGF werken toen hadden we 8 FTE werkzaam bij NGF, 700 competitieteams.

Nu in 2016: 32 medewerkers werkzaam bij NGF, 27 FTE, 2500 competitieteams. We hebben als NGF ruim 380.000 leden, waarvan 200.000 actieve leden zijn (minimaal vijf keer spelen per jaar). ‘Slechts’ 17.000 golfers doen mee aan de competitie. Qua leeftijdsopbouw van de golfers zien we voornamelijk een piek bij de 50-plussers. De gemiddelde leeftijd van de leden is rond de 56 jaar.”

**Hoe kijkt u tegen de schermbond aan?**

“Mooie, gracieuze, klassieke sport, die ik eigenlijk alleen maar bij Olympische Spelen zie. Er zijn waarschijnlijk wel wat overeenkomsten ondanks het enorme verschil in ledenaantal? Een individuele sport, die ook in teams gespeeld kan worden. Allebei ook wel een soort elitair imago met veel oudere mensen die het beoefenen.”

**Hoe gaat het met het ledenverloop bij de golffederatie?**

Vanaf 1995 was er een explosieve groei in het ledenaantal, vanaf 2010 is er en afvlakkende groei. Maar de competitie heeft daar weinig invloed op. Want het aantal competitiespelers is slechts 5% van het totale aantal leden. Die afvlakkende groei in 2010 heeft er wel voor gezorgd dat er een bestuursbeleid is gemaakt, om meer competitie aan te bieden. Maar daarover straks meer.

**Vertel eens hoe de competitie in elkaar steekt?**

“In de basis heeft elke poule vijf teams. Er zijn 5 speeldagen, waarbij elk team een keer gastheer is, bij hun eigen baan. De gastheer speelt dan zelf niet mee. De andere vier teams spelen dus tegen elkaar op de baan van het vijfde team. De competitie wordt in het voorjaar gespeeld, in april en mei. In twee maanden is de hele competitie dus gespeeld. Dit is zo ontstaan doordat de clubs in de rest van het seizoen veel activiteiten en toernooien hebben gepland in andere maanden. Een competitie moet dat niet in de weg zitten.

Er zijn vijf categorieën:

* Jeugd (t/m 21 jaar), spelen voornamelijk op zondag, ongeveer 200 teams (‘kleine competitie’), onder 15 jaar is het voornamelijk ervaring opdoen
* Dames senioren (vanaf 55 jaar), spelen op donderdag
* Heren senioren (vanaf 50 jaar), spelen op vrijdag
* Dames ‘gewoon’, spelen op zondag
* Heren ‘gewoon’, spelen op zondag

**Is er voor de jeugd nog iets speciaals geregeld?**

“Omdat golf bij jeugd vaak een tweede sport is, wordt de jeugdcompetitie in juni gehouden. Dan zijn de meeste andere sporten afgelopen. Wij als NGF zien in dat het lastig is om golf eerste keuze te laten worden bij de jeugd. NGF heeft geaccepteerd dat het voor de meeste jeugd hun tweede sport is en daarom hebben we voor hun wat anders bedacht: de jeugdcompetitie wordt in juni gehouden, dan zijn de meeste andere sporten afgelopen en hebben ze tijd om te golfen.

Verder willen we zoveel mogelijk jeugd kennis laten maken met de sport golf en hen het spelletje leren. Hierdoor zouden ze (als ze golf laten vallen in de puberteit) op latere leeftijd weer in kunnen stromen. Jong geleerd is oud gedaan!”

**Zijn er nog andere bijzonderheden?**

Er zijn drie soorten banen, 18, 27 en 36-holes. Op 18 holes worden singles gespeeld (één tegen één), op 27 en 36 holes de dubbels (twee tegen twee). De banen met 27 holes worden vooral gespeeld door de senioren, vanwege de lagere competitie dan bij jongere volwassenen. Teams bestaan bij de jeugd uit vier spelers, waarbij jongens en meisjes door elkaar en tegen elkaar kunnen spelen. Bij de volwassenen zijn de geslachten wel gescheiden en zitten er zes spelers in een team.

**Hoe verloopt een competitiedag?**

Vier teams komen dus naar een vijfde club toe. ’s Ochtends worden de dubbels gespeeld, waarbij om en om wordt geslagen. De eerste van het duo slaat af, waar de bal terecht komt, gaat de 2e verder. ’s Middags wordt er na de lunch begonnen met de singles. Deze dagen beginnen meestal om 9.00 uur en zijn rond 18.00 uur afgelopen. Veel clubs bieden de spelers van alle partijen vervolgens ook nog een diner aan. Al met al zijn deze mensen dus een hele dag kwijt aan de competitie.

**Zijn er recentelijk nog hervormingen geweest binnen de competitie?**

In 2000 waren er alleen nog maar competities met 36-holes. Hierdoor werden de clubs beperkt door maar een maximum van 10 clubs te kunnen ontvangen. Dit systeem was door de bond bepaald.

Rond 2010 kwam er verandering in, de clubs zagen dat er in de ledengroei geen rek meer zat. Er moest dus iets worden veranderd. In samenwerking met de clubs hebben wij als NGF nieuwe competitie-opties gemaakt. Dus ook competities voor 18- en 27-holes aanbieden. Waardoor er veel meer mensen tegelijk de banen op kunnen.

Wat je nu ziet is dat de clubs nu bepalend zijn in wat voor competities zij willen aanbieden aan hun leden. De clubbesturen bepalen wat voor club zij willen zijn. Veel competitieteams inschrijven of juist niet, en daarmee leden zonder competitie en dagjesmensen de kans geven om te spelen.

**Is er nog een financiële bijdrage voor de competitie?**

Je moet weten dat de competitie helemaal gratis is, zowel voor de clubs als voor de leden. Er wordt ook geen greenfee gevraagd aan het uitteam. Normaal moeten mensen van andere clubs een soort dagkaart (greenfee) betalen om te kunnen spelen op een baan, dat is rond de € 50. Dus als er veel competitieteams zijn, verdient de club alleen aan de catering. Als er juist minder competitieteams zijn, kunnen er ook greenfees worden verkocht, wat extra inkomsten betekent voor de club.

**Was er weerstand bij de veranderingen in de competitie? En hoe ging je ermee om?**

Jazeker, de golfwereld is heel conservatief. Dus kregen we al gauw veel vragen van bestuurders (vaak mannen van 50 jaar en ouder). Maar in het hele traject van de verandering hebben we de bestuurders van grote clubs steeds op de hoogte gehouden van elke stap. Ook konden we met hen tussendoor steeds sparren over de stappen. Elke keer dat we iets bekend maakten kregen we ook vragen van mensen van kleinere clubs, vaak gingen die over onderwerpen die voor ons al enkele maanden geleden waren afgerond. Dus konden we daar een duidelijk antwoord op geven.

Toen we het plan uiteindelijk helemaal presenteerden, hebben we de bestuurders gerustgesteld door te zeggen dat we na twee jaar een evaluatiemoment zouden inplannen. Als er dan te veel kritiek zou zijn, kon het nog teruggedraaid worden. Wij bij de NGF wisten eigenlijk wel dat het nooit meer teruggedraaid zou gaan worden. Maar de bestuurders waren gerustgesteld. Dat vinden ze fijn om te horen, dat ze via zo’n evaluatiemoment invloed kunnen hebben.

**Welke voordelen heeft een competitie?**

Het zorgt voor ledenbinding en meer clubgevoel. Bij een individuele finale is er geen publiek, maar bij een competitiefinale voor teams, komen er bussen vol van een vereniging naar de wedstrijd toe!

Ook wordt het seizoen verlengt en kan er dus meer gegolft worden. De competitie begint al in april, dan zijn er nog weinig spelers die geen competitie spelen. En we hebben sinds vorig jaar een zomer- en najaartoer: een soort laagdrempelige competitie voor onervaren spelers in de zomervakantie, oktober en november. Daardoor wordt het seizoen ook weer verlengt.

Het heeft ook financiële voordelen: er is voor de catering een vaste inkomstenbron en je bent dus niet afhankelijk van het weer en de greenfees.

**Zijn er ook nadelen bij een competitie?**

Voor de leden die geen competitie spelen is er een beperking op hun speelvrijheid. Ze kunnen niet zomaar de baan op, als er veel competitieteams bezig zijn. Maar de keuze over de drukte ligt dus bij de clubs.

**Door wie wordt de competitie georganiseerd en bijgehouden?**

Door mijzelf. Ik heb er een fulltime job aan. In oktober moeten de coördinatoren van de clubs hun teams indienen bij mij (voor de voorjaarscompetitie in april/mei). Ik check dan of de spelers ongeveer in de goede sterkte worden ingedeeld. Vervolgens doe ik er in november vier á vijf weken over om alle 2500 teams in te delen. Gelukkig heb ik er een programmaatje voor, maar dit moet wel allemaal nagekeken worden. Soms wordt er een club uit Oost-Groningen aan een club in Zeeland gekoppeld, dus die kleine dingen moeten eruit gehaald worden.

Als de competitie dan begint in april, komen ook alle uitslagen bij mij binnen. De clubcoördinatoren vullen die in op de website. Die check ik dan als ik ook als ik de formulieren toegestuurd krijg. Ook bel of mail ik twee dagen na de wedstrijd als ik nog geen uitslag gezien heb.

**Hoe worden de teams ingedeeld?**

We hebben een aantal voorwaarden gesteld aan het indelen van teams, die staan ook in het programmaatje ingesteld. Dit zijn onder andere: een maximale reisafstand en -tijd, dat twee gepromoveerden of gedegradeerden niet bij elkaar in een poule mogen zitten en dat er maximaal 2 clubs in een poule zitten die ook het jaar ervoor tegen elkaar gespeeld hebben. Zo blijft er afwisseling en zie je niet elk jaar dezelfde teams langskomen.

Spelersindelingen worden door een coördinator bij elke club geregeld. Meestal worden de hoogste teams op sterkte ingedeeld, dus daar kan een hele goeie 15-jarige in het team zitten met vijf 50-plussers. Maar daaronder zijn het vaak vriendenteams, die ook ongeveer op niveau ingedeeld worden.

Er zijn ook regels rond invallers: spelers die bijvoorbeeld op vrijdag competitie spelen, mogen niet op zaterdag invallen en andersom. Dit geldt ook voor de andere dagen, behalve zondag. Want op die dag spelen vaak de beste teams en wil je gewoon je allerbeste spelers aan het werk zien. Dus daar maken we uitzonderingen voor.

**Je stipte net je programmaatje aan, wat houdt dit precies in?**

Het heet NGF Competitie Manager, dit is ooit gemaakt door een golfer, die handig bleek in ICT en dit programma heeft ontwikkeld voor de bond. In het systeem staan alle clubs ingevoerd en weergegeven op een landkaart. Van alle clubs staan ook de afstanden en reistijden erin naar alle andere clubs toe.

Ik moet zelf wel de gegevens invoeren in het programma, wie bij wie in het team zit en in welke klasse ze spelen. Die gegevens krijg ik van de clubcoördinator. Daarna gaat programma de loting doen, welke teams bij elkaar in de poules terecht komen. Deze moet ik, zoals eerder al gezegd, zelf dan wel weer controleren.

**Je had het al over ledenbinding, wat doen jullie er als bond aan?**

Door middel van een voorjaarscompetitie, zomer- en najaarstoer verlengen we het seizoen van de golfers. Leden kunnen dan langer en meer spelen. We vergroten dus de waarde van je lidmaatschap van de bond. Want we krijgen vaak te horen wat de bond doet voor de golfers.

**Blijven de leden die competitie spelen langer lid?**

Ja, want men blijft lid. Ook al spelen ze maar vijf keer per jaar (alleen competitiewedstrijden). We zien wel dat de beste golfers voor zichzelf kiezen en als het kan naar een andere club gaan, waar ze op een hoger niveau gaan spelen. De grootste clubs hebben meestal ook de beste spelers en de mooiste banen beschikbaar.

**Bedankt voor het interview en succes met de afronding van de huidige competitie!**

# Bijlage 9. Interview met Robbert Stolwijk, Nederlandse Tafeltennis Bond

**Introductie van Robbert Stolwijk**

Ik werk nu al een jaar of zes bij de Tafeltennisbond, sinds drie jaar als Hoofd wedstrijdzaken. Ik doe voornamelijk organisatie van evenementen en toernooien, zoals NK’s en Dutch Open. En daarbij wat administratieve taken voor de hoogste divisie in Nederland: de Eredivisie.

**Introductie van de NTTB**

De NTTB is opgericht in 1935 en bestaat nu dus 81 jaar. We hebben ruim meer dan 550 clubs en ongeveer 28.000 leden. Voor hen zetten we ons elke dag in. Hoe de competitie precies daarin onstaan is weet ik niet, kan me voorstellen dat het ontstond doordat er mensen uit verschillende dorpen tegen elkaar wilden spelen en zodoende de eerste wedstrijden onstonden.

De afgelopen jaren is er een dalende lijn in het aantal leden, dus de bond moet ook steeds meer op centen gaan letten. Dus dat is een beetje de verandering, dat het steeds zuiniger moet. In aantal medewerkers en in activiteiten, er worden steeds meer activiteiten door vrijwilligers gedaan.

**Hoe gaat het met het ledenverloop bij de NTTB?**

Er is dus een dalende lijn in de afgelopen 10 jaar, ruim 10.000 leden zijn we kwijtgeraakt in die tijd. Wel merken we dat veel meer mensen zijn tafeltennissen, bijvoorbeeld op campings, via school of andere projecten. Volgens schattingen doen ruim 800.000 mensen per jaar aan tafeltennis! Maar die worden helaas niet als lid van de bond gerekend. We zijn hard bezig om te zorgen dat ze wel overtuigd worden om bij een club te gaan tafeltennissen.

**Vertel eens hoe de competitie in elkaar steekt?**

De voor- en najaarscompetities in het tafeltenniszijn verdeeld in wedstrijden op nationaal niveau en op regionaal afdelingsniveau. 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. Speeldagen verschillen dat ligt aan de speeldag van de thuisclub.

**Zijn er nog andere bijzonderheden?**

Normaal gesproken zijn de dames en heren gescheiden in aparte competities. Maar we maken ook uitzonderingen voor getalenteerde jonge meiden die geen uitdaging meer hebben bij de dames. Die kunnen bij ons ook bij de herencompetitie meespelen.

**Is er voor de jeugd ook speciale competitie?**

Ja er zijn ook jeugdcompetities in verschillende klasses door heel Nederland. Maar deze werkt ook op de manier zoals bij de volwassenen.

**Zijn er recentelijk nog hervormingen geweest binnen de competitie?**

Normale competities worden gespeeld door teams van drie spelers, maar we hebben nu ook duo-competitie geintroduceerd sinds enkele jaren. Daardoor gaan de wedstrijden sneller en is dat fijner werken voor veel tafeltennissers. Deze bestaat naast de bestaande competities, dus veel meer mogelijkheden voor de tafeltennissers. Uiteraard kwamen daar aan het begin wel opmerkingen over, maar inmiddels is iedereen er wel aan gewend.

**Door wie wordt de competitie georganiseerd en bijgehouden?**

Vrijwel alleen maar door vrijwilligers. Één á twee vrijwilligers per afdeling die de indelingen regelen. En ook vrijwilligers voor de landelijke competities voor jeugd en senioren. Ikzelf heb alleen een sturende rol bij de competitiezaken, ben dus niet direct betrokken bij de indelingen en uitslagen.

**Met welk programma werk je voor competitie?**

NTTB maakt gebruik van NAS, het NTTB Administratie Systeem, waarbij er per club een coördinator is die uitslagen van wedstrijden kan invoeren. Bij tafeltennis zijn er dan ook regio-coördinatoren (vrijwilligers) die alle uitslagen checken.

**Blijven de leden die competitie spelen langer lid?**

We zien wel dat door de competitie leden langer bij de sport blijven dan degenen die het niet doen. Dat heeft denk ik te maken met de binding onderling bij de spelers.

**Je had het al over ledenbinding, wat doen jullie er als bond aan?**

Bij de NTTB worden er sinds een paar jaar verschillende nieuwe tafeltennisvormen ondersteund om te zorgen dat de sport attractiever wordt. Twee voorbeelden zijn Headis en Aerobic Table Tennis. Headis is een variant op tafeltennis, waarbij met een grotere bal naar elkaar gekopt dient te worden via een tafeltennistafel, spectaculair om te zien. En er is Aerobic Table Tennis, waarbij op muziek wordt gedanst met tafeltennis-bewegingen, wat een handige warming-up is.

Met deze nieuwe vormen hopen we nieuwe mensen aan te trekken voor het tafeltennis en om de bestaande leden langer aan ons te binden door meer voor hen te doen dan alleen het standaard tafeltennis aan te bieden.

**Bedankt voor het interview!**

# Bijlage 10. Interview met Willem van Meerkerk, Squashbond Nederland

**Introductie van Willem van Meerkerk**

Ik werk nu twee jaar bij de Squashbond als Hoofd wedstrijdzaken. Ik doe de organisatie van de competitie (inschrijvingen en uitslagen) en organisatie van evenementen en toernooien, zoals NK’s en Dutch Open. Dit is best pittig, want ik werk op papier niet fulltime. Gelukkig heb ik dit jaar hulp erbij gekregen van twee nieuwe collega’s, die me ondersteunen bij mijn werkzaamheden

**Introductie van de SBN**

De squashbond is opgericht in 1938. De oorlog bracht stilstand en pas in de jaren ‘70, is het weer tot leven gekomen en is de sport weer gegroeid. De omvang van de bond was op z’n hoogtepunt 400 clubs, dat zijn er nu nog 227.

**Hoe gaat het met het ledenverloop bij de SBN?**

In de jaren ’90 was er een stijgende lijn te zien in de ledenaantallen, maar in de afgelopen 5 jaar dalende lijn. Bijvoorbeeld in 2011 waren er ruim 16.000 leden en in 2014 nog maar 11.800. Wel weten we dat er ongeveer 250.000 mensen regelmatig squash. Dat niet iedere squashspeler lid is van SBN heeft te maken met het feit dat squash in Nederland voor 95% in handen is van commerciële baaneigenaren die werken met baanverhuur of lidmaatschappen.

**Vertel eens hoe de competitie in elkaar steekt?**

De competities in hetsquashzijn verdeeld in wedstrijden op nationaal niveau en op regionaal afdelingsniveau, zowel in het voorjaar als het najaar. Ook is er een verdere verdeling in heren-, dames- en gemengde teams. Dit is bij de jeugd hetzelfde georganiseerd. Competitiedagen (altijd op vrijdag) worden gehouden bij de clubs zelf met uit- en thuiswedstrijden.

**Zijn er nog andere bijzonderheden?**

Een squashteam bestaat uit 4 mensen, mannen en vrouwen spelen in aparte competities. De vier spelers hebben allen een eigen ranking en zijn dus ook zo op het wedstrijdformulier gezet. De nummer 1 van club A, speelt tegen de nummer 1 van club B, enzovoorts. Er wordt daarna nog afgesloten met een dubbelspel.

**Zijn er recentelijk nog hervormingen geweest binnen de competitie?**

Er zijn natuurlijk altijd kleine aanpassingen, maar eigenlijk geen ingrijpende veranderingen.

**Door wie wordt de competitie georganiseerd en bijgehouden?**

Zoals ik net al zei doe ik eigenlijk alles zelf, sinds dit jaar gesteund door twee nieuwe collega’s. Wij zijn verantwoordelijk voor de inschrijvingen en indelingen van de competities en vervolgens ook de uitslagen controleren. Er zijn per club wel mensen die het coördineren en invoeren, maar de controle doe ik dus zelf.

**Met welk programma werk je voor competitie?**

SBN maakt gebruik van Toernooi.nl waarbij er per club een coördinator is die uitslagen van wedstrijden kan invoeren.

**Je had het al over ledenbinding, wat doen jullie er als bond aan?**

In de squashwereld is er weinig verenigingsgevoel. De meeste clubs zijn gevestigd in een commercieel sportcentrum met enkele squashbanen. Er wordt weinig door de leden zelf geregeld. Maar qua ledenbinding gebeurt er nu ook weinig vanuit de SBN, dat zit ook niet echt in de sport verweven. Op de achtergrond zijn we daar wel over aan het nadenken hoe dat vormgegeven kan worden.

**Blijven de leden die competitie spelen langer lid?**

Bij ons zijn er eigenlijk weinig leden die geen competitie spelen, want dan kun je net zo goed vrijblijvend een abonnement bij het sportcentrum nemen om regelmatig te squashen. Competitiespelers zijn ook minder loyaal aan de club door verhuizingen of kansen om bij een andere club op een hoger niveau te spelen.

**Bedankt voor het interview!**

# Bijlage 11. Interview Martin Arnoldus, Badmintonclub de Zeemeeuwen

**Introductie van Martin Arnoldus**

Ik ben sinds 3 jaar coördinator van de competities bij onze badmintonclub De Zeemeeuwen in ’s-Gravenzande. Ik werd gevraagd dit te gaan doen, nadat mijn voorgangster ermee ging stoppen.

**Hoe gaat het met het ledenverloop bij de Zeemeeuwen?**

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

**Vertel eens hoe de competitie in elkaar steekt?**

Er is een najaars- en voorjaarscompetitie, met poules variërend van 4 tot 8 teams. We spelen in thuis- en uitwedstrijden. Bij onze club speelt de jeugd op zaterdagochtend, volwassenen hun thuiswedstrijden op donderdagavond en de uitwedstrijden zijn verschillend, want dat ligt aan de voorkeursdag van de thuisclub.

Een team bestaat uit minimaal 4 mensen, maar dat kunnen er ook 7 zijn bijvoorbeeld. Er zijn heren- en damescompetities, maar ook gemengde teams.

**Zijn er recentelijk nog hervormingen geweest binnen de competitie?**

Een jaar of 10 geleden zijn we overgestapt van een puntensysteem die tot de 15 ging naar 21. 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. En in de internationale badmintonwereld zijn ze op dit moment aan het testen op een aantal toernooien best-of-five in plaats van best-of-three, maar dan wel kortere sets dus tot de elf in plaats van 21. Ik vermoed dat het is om de aantrekkelijkheid van de sport te verhogen. En dus ook om meer mensen naar de sport toe te lokken.

**Zitten er financiële gevolgen aan de competitie?**

Er zijn verschillende contributie-tarieven voor de verschillende soorten spelers bij ons op de club. Leden die competitie spelen betalen hogere contributie dan leden die geen competitie spelen. Daar betalen wij onze contributie en competitiebijdrage weer van aan de badmintonbond.

**Door wie wordt de competitie georganiseerd en bijgehouden?**

Een halfjaar voor de competitie begint, begin ik al met het rondsturen van uitnodigingen aan de spelers om mee te doen aan de competitie. De inschrijvingen beheer ik en samen met onze technische commissie bepalen we dan de teamindeling. Deze wordt naar de regio-competitieleider gestuurd ter controle. Daarna wordt er door diezelfde regio-competitieleider een wedstrijdschema gemaakt, die ik dan moet controleren en goedkeuren. Vervolgens communiceer ik dat weer richting de clubleden.

Tijdens de competitie ben ik enkele uurtjes per week bezig om de uitslagen in te voeren op toernooi.nl en alweer bezig met de voorbereiding van de competitie van het volgende seizoen. Voor het uitgebreide stappenplan van mijn taken, zie bijlage 12.

**Met welk programma werk je?**

De badmintonbond maakten gebruik van Toernooi.nl waarbij er per club een coördinator (ik dus) is die uitslagen van wedstrijden kan invoeren. Bij badminton zijn er dan ook regio-coördinatoren (vrijwilligers) die alle uitslagen checken. Bij de SBN wordt dat gedaan door een werknemer.

**Je had het al over ledenbinding, wat doen jullie er als club aan?**

Er zijn veel activiteiten op de club, zoals verschillende soorten toernooien, serieus zoals clubkampioenschappen en Westlandtoernooi, maar ook minder serieus zoals oliebollentoernooi. Bij die laatste waarbij we badmintonnen en er daarna een gezellig feest is. Of verschillende gezellige toernooien bij de jeugd, waarbij ze vriendjes of familie mee mogen nemen. Bij de jeugd wordt er ook Sinterklaas, Kerst en de seizoensafsluiting gevierd. Hierdoor worden de leden ook naast de badmintonbaan betrokken bij elkaar en de club.

**Blijven de leden die competitie spelen langer lid?**

Bij ons wordt de jeugd in principe iedereen ingeschreven voor competitie, tenzij hij of zij wordt afgemeld. Dat was in het verleden andersom. Maar met dit beleid zien we wel dat jeugd langer bij de club blijft. Bij senioren is er nog wel de keuzemogelijkheid om je op te geven voor competitie.

**Bedankt voor het interview!**

# Bijlage 12. Stappenplan competitie indeling badminton

  1.   CLZ krijgt van RCL speelsleutel-overzicht, met dit overzicht kan de CLZ kijken in een wedstrijdweek hoeveel teams er thuis spelen (max 4 teams mogelijk).

  2.   CLZ nodigt leden uit om zich via formulier aan te melden voor competitie nieuwe seizoen, evt. wensen kunnen kenbaar gemaakt worden, reactietijd is ± 3 weken.

 3.   Veel leden sturen (digitaal) aanmeldingsformulier terug met deelname en voorkeuren/wensen.

 4.   CLZ stuurt na ± 2 weken een herinnering  voor aanmelding, loopt de laatste leden na of belt ze op voor om aan te melden.

  5.   CLZ verzamelt alle gegevens en maak een overzicht.

 6.   CLZ krijgt van RCL een leeg inschrijfformulier en de indeling van de teams (in welke klasse ze zijn ingedeeld) voor het nieuwe competitieseizoen op basis van de resultaten van de afgelopen seizoen.

 7.   CLZ maakt een concept indeling (spelers in teams) van de nieuw te vormen teams voor komende seizoen.

 8.   TC (competitieleider is ook lid TC) maakt een indeling (op basis van aantal aanmeldingen, resultaten afgelopen jaar, voorkeuren, advies trainer?)

 9.   CLZ maakt half april bekent welke spelers in welk team zijn ingedeeld en wie de teamcaptain is. (eventueel nog discussieruimte mogelijk).

10.   CLZ stuurt eind april naar de RCL welke teams het nieuwe seizoen gaan deelnemen! (er kunnen dus ook teams vervallen of extra bijkomen t.o.v. vorig seizoen).

11.  RCL maakt op de website “Toernooi.nl” voor elk team het wedstrijdoverzicht zichtbaar.

12.   CLZ krijgt juni/juli van RCL de nieuwe wedstrijdindeling van alle teams met bijbehorende speelsleutel. (dit wordt gemaakt door RCL).

13.   CLZ controleert alle gegevens en corrigeert zo nodig met de RCL.

14.  CLZ vult op website “Toernooi.nl” bij elk team de betreffende spelers in (zoals gemaakt in regel 9)

15.   CLZ maakt wedstrijdschema’s voor alle teams waarin volgende is opgenomen:

a. tegenstander;

b. speeldatum + tijd;

c. speellocatie;

d. spelers;

e. telnr’s spelers;

f. adres spelers;

g. mogelijke invallers.

16.  CLZ stuurt aan alle wedstrijdspelers het ingevulde wedstrijdschema.

17.  Eind september beginnen de wedstrijden.

18.  CLZ vult de uitslagen in van alle thuiswedstrijden gedurende het gehele seizoen.

Afkortingen:

CLZ    = Competitieleider BC De Zeemeeuwen.

RCL    = Regiocompetitie leiding

TC      = Technische Commissie BC De Zeemeeuwen

# Bijlage 13. Notulen Focusgroep

**Presentatie JEC – 14 september 2016, Huis van de Sport Nieuwegein**

Aanwezig: Leon Pijnappel (bestuurslid breedtesport KNAS), Teun Plantinga (directeur KNAS), Peter van der Vlies (stagiair KNAS), Sjoerd Jaarsma (Schermvereniging Vívás), Karel van Cooten (Schermvereniging Pallós), Ryan Oosthof (Schermvereniging Midden Nederland) en Oscar Kardolus (Zaal Kardolus).

Leon Pijnappel heet de aanwezigen welkom en stelt de agenda vast.

**Aanleiding ontwerp JEC**

*Meer schermuren*

Één van de doelstellingen in het beleidsplan van de KNAS is om schermers vaker te laten schermen.

*Te weinig onderlinge binding*

Er wordt gemerkt dat er weinig onderlinge binding is bij de jeugdschermers. Daar moet wat aan gedaan worden, anders lopen de leden weer gauw weg.

*Deelnemen aan toernooien is een grote stap*

Veel beginnende spelers vinden de stap naar de toernooien in Nederland een te grote stap, denken dat ze niet goed genoeg zijn. Er moet dus een tussenstap komen.

*Het JPT voldoet goed*

Er is Rust, Regelmaat (elke 3e zaterdag van de maand), Reinheid (spelers gaan netjes met elkaar om) en het gaat om het totaal aantal punten op te tellen in plaats van wedstrijden winnen.

*Toernooien op te grote afstand*

Er wordt geklaagd dat de toernooien voor veel schermer op grote afstand is van hun woonplaats.

*Te weinig schermers op toernooien/ranglijst*

Slechts 322 van de 1300 jeugdleden van de KNAS staan op de ranglijst. Daarbij veel schermers die in meerdere categoriën schermen.

**Voorbereidingen**

*Concept JEC ​*

Er is een concept voor een JEC gemaakt door Leon Pijnappel, daaruit kwam dat er nog te weinig informatie is vanuit de jongeren. Er is toen besloten om dit te laten onderzoeken door een student.

*Afstudeeropdracht*

Het werd een afstudeeropdracht via de Hogeschool Rotterdam, opleiding Sportmarketing en Management. De student is Peter van der Vlies geworden.

*Online enquêtes*

Als onderdeel van de afstudeeropdracht zijn er twee online enquêtes gehouden. Één bij de verenigingsbesturen (voornamelijk respons van de secretarissen) en één bij de jeugdleden (schermers onder 18 jaar).

*Potentie bepaling*

*​Kaderdag workshop intrinsieke motivatie*

*Uitnodiging voor vandaag met daarbij samenvatting van de uitkomsten van de enquêtes​*

**Toelichting concept voorgeving JEC**

* Uit- en thuiswedstrijden
* Wedstrijden op 2e en 4e Zaterdag start om 10:00
* Volgens huidige equipe samenstelling
* 3 á 4 beginners met wedstrijdschermer als aanvoerder/coach
* Indeling per wapen
* Geen niveaus binnen de categorieën (kuikens, benjamins etc.)
* Clubscheidsrechters

**Resultaten Enquêtes**

* 40 (54%) bestuurders van verenigingen hebben enquête ingevuld
* 270 (20%) Jeugdschermers hebben enquête ingevuld
* 80% van de jeugd heft interesse om mee te doen
* 46% floret, 33% degen en 22% sabel
* 35% basisschool, 10% VMBO, 12% HAVO, 39% VWO, 4% MBO en 1% Universiteit
* 33% doet ook andere sporten

De resultaten van wapenkeuze, opleiding en tweede sport zijn herkenbaar voor de aanwezigen, denkend aan hun eigen club.

**Intrinsieke motivatie**

* Workshop op kaderdag door mevr. Mirthe Gerritsen ​
* Vergelijking tussen 6 niveaus:​
  + Beginnende schermer​
  + JPT deelnemer​
  + Deelnemer Nederlandse toernooien​
  + Deelnemer internationale toernooien​
  + Deelnemer gelegenheidsequipes ​
  + Deelnemer equipe competitie​​
* *Conclusie: voor beginnende schermer is equipe meest optimaal, omdat ze dan verbondenheid (eerste indicator intrinsieke motivatie) creëren, waar beginners de meeste behoefte aan hebben. Want succesbeleving en technische vaardigheid (de andere twee indicatoren) zijn er nog niet, als ze nieuw zijn.*

**Discussie**

* Wedstrijd locatie**:** centraal of uit en thuis?
  + *Uit de enquête en de reactie vanavond blijkt dat de zaalhuur voor de locaties een lastig verhaal wordt voor veel clubs. Voornamelijk door kosten en andere sportactiviteiten die gebruik maken van de speellocatie. Dus dan zouden uit- en thuiswedstrijden moeilijk worden.*
  + *Door Karel wordt het Idee opgeworpen om het te doen zoals bij zaalhockey: 3 of 4 clubs op 1 locatie om wedstrijden tegen elkaar te spelen. Zorg ervoor dat de thuisclub de eerste en laatste wedstrijd speelt, vanwege de reistijd. Zo wordt ervoor gezorgd dat er minder wedstrijden per locatie gespeeld worden en dus minder moeilijkheden om locatie huren.*
  + *Het idee wordt goed ontvangen en wordt een serieuze optie voor de pilot.*
* Doordeweeks of op zaterdag?

*Tijdens de discussie over centrale locatie of uit- en thuiswedstrijden komt ook de suggestie op of de zaterdag de juiste speeldag is.*

* + *De opzet van het JEC op zaterdag is om de jeugd vaker te laten schermen, een band onderling op te bouwen en een grotere claim op de tijd te leggen, zodat het schermen belangrijker wordt voor de jeugd en niet “er bij” gedaan wordt.*
  + *Tegen dit plan (en dus vóór een reguliere schermavond) is dat een extra dag zaalhuur de club meer geld kost en de locaties ook gebruikt worden voor andere sportactiviteiten.*
  + *Daarnaast hoeft door de ouders geen extra inspanning te worden geleverd. Deze extra inspanning zal naar idee van Leon meevallen omdat ouders op zaterdagen meer tijd beschikbaar hebben dan in de avonduren. Dit is met name van belang bij uitwedstrijden. Want dan zou het vrij laat kunnen worden voor jeugdspelers. En bovendien gaat het op zaterdag niet ten koste van de trainingsuren.*
  + *Het plan voor de zaterdagochtend blijft bestaan.*
* Leeftijdsklasse: Huidige categorieën of leeftijdsklassen zoals: basisschool, onderbouw en bovenbouw middelbare school?
  + *Idee wordt opgeworpen om er combinatieteams van te maken, door kuikens/benjamins bij elkaar te doen, pupillen/cadetten bij elkaar en junioren apart. Dat is eigenlijk bijna gelijk aan de klassen van de scholen.*
  + *Voorstel is er om bij dit nieuwe project ook nieuwe klassen door te voeren. In plaats van de schoolgroepen kan het ook op leeftijd: onder 12, onder 14, onder 18. Twaalf is wel lastige leeftijd, zou ook onder 11 kunnen worden. En uiteraard geen 7-jarige tegen 11-jarige.*
* Jongens en meiden aparte competities of door elkaar?
  + *Iedereen er gelijk over eens: Jongens en meiden kunnen gewoon door elkaar ingedeeld worden. Geen discussie.*
* Puntentelling: losse resultaten of estafette?
  + *‘Resultaten van individuele potjes optellen’ wordt aan de kant geschoven. Estafette, zoals reguliere equipe tot 45 punten, wordt als beste beoordeeld. Nadeel is dat het ook snel klaar kan zijn (bij jongsten). De optie is er om 2 keer een hele estafette te schermen. Of meteen naar 90 punten in plaats van 45.*
* Scheidsrechters:
  + *De vergadering is heel duidelijk dat het clubscheidsrechters moeten worden. Bijvoorbeeld ook vrijwilligers vragen om als scheidsrechter te kunnen zijn (ouders, oudere jeugd, senioren).*
  + *Er zijn namelijk te weinig gediplomeerde scheidsrechters. Misschien idee voor KNAS om scheidsrechtercursus te stimuleren?*
* Financiële bijdrage:
  + *Er zijn straks zeker kosten voor meedoen aan competitie, zowel voor club als spelers. Voor de spelers kan dat bij contributie gedaan worden. Iedereen betaald uiteraard wel gelijke bedragen voor competitie. Er moet door bond nog uitgezocht worden welk bedrag dit moet worden.*

**Wat verder ter tafel kwam:**

* Wie in welk team zit, bepaalt de club zelf. Maar de klassen worden bepaald door de bond.
* Inventariseren hoeveel elektronische apparaten elke club heeft.
* Er komt een boekje over de JEC, in dezelfde stijl als de brassard-boekjes. Maar daar komt ook discussie over: wat de kosten zijn en of het wel nuttig is?
* Extra idee: kleine clubs met weinig jeugdleden; kinderen bij andere clubs onderbrengen?
* Naar een finale toe werken:
  + De beste clubs per regio/poule komen samen bij een finaledag. Dit kan tijdens een finaledag van het NK senioren.
  + In 2017 niet handig, want dan is het NK senioren al in april, maar tussentijdse wedstrijden van JEC zouden ook kunnen.
  + Of bij het NJK, in 2017 wel in juni.

**Planning voor de pilot**

* September: clubs krijgen beschrijving JEC
* Oktober: datums om optie op zalen vast te leggen, clubs geven de teams op
* November: competitieschema’s maken
* December: zalen definitief
* Januari - mei: competitie
* Juni: afsluitingsevenement en prijsuitreiking

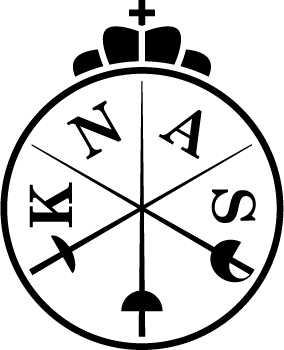
**Afsluiting**

De mensen worden bedankt voor hun bijdrage aan de discussie en worden een fijne terugreis toegewenst.

# Bijlage 14. Plan van Aanpak

Plan van aanpak scriptie

Koninklijke Nederlandse Algemene Schermbond  
Herkansing



**Naam:** Peter van der Vlies

**Studentnummer:** 0834338

**Klas:** SMM6

**Opleiding:** Commerciële Economie: Sportmarketing & Management.

**Instituut:** Hogeschool Rotterdam

**Studiejaar:** 2015-2016

**Afstudeerbegeleider:** Dhr. Jelle Postma

**Afstudeerbedrijf:** Koninklijke Nederlandse Algemene Schermbond

**Bedrijfsbegeleider:** Dhr. Teun Plantinga

# Voorwoord

Dit plan van aanpak geldt als voorbereiding van mijn afstudeerscriptie via een stage bij de Koninklijke Nederlandse Algemene Schermbond (hierna afgekort tot KNAS). Dit is één van de 75 sportbonden die verbonden zijn aan de NOC\*NSF, de overkoepelende sportbond van Nederland.

Schermen is een [vechtsport](https://nl.wikipedia.org/wiki/Vechtsport), waarbij men elkaar met een wapen (floret, degen of sabel) reglementair probeert te steken 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 schermscholen. 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. (KNAS - Bond, 2016) Na de Olympische Spelen van 1924 zakten de Olympische prestaties weg. In 2008 werd weer een plaats bij de laatste 8 behaald, en wel door Bas Verwijlen. In 2011 werd hij ook nog eens tweede op zowel het Europees als het Wereldkampioenschap.

Het plan van aanpak is geschreven in de maanden januari en februari, tevens de eerste maanden van de afstudeerstage. Het geldt als het raamwerk voor de scriptie, waarbij het gaat om het onderzoek naar de introductie van een schermcompetitie, te beginnen bij de jeugd.

Ik wil graag mijn begeleiders van de KNAS, dhr. Teun Plantinga (directeur), dhr. Leon Pijnappel (bestuurder breedtesport) en de rest van de mensen op het bondsbureau bedanken voor de mogelijkheid om bij hen mijn afstudeerscriptie te schrijven en voor de steun en informatie.

Ook wil ik dhr. Jelle Postma, afstudeerbegeleider vanuit de Hogeschool Rotterdam, bedanken voor de feedback en hulp tot dusver en die nog geboden gaat worden.

Zoetermeer, 18 april 2016

Peter van der Vlies

Inhoudsopgave

[Voorwoord 2](#_Toc447637340)

[Wijzigingen t.o.v. eerste versie 5](#_Toc447637341)

[Inleiding 6](#_Toc447637342)

[Samenvatting 7](#_Toc447637343)

[Hoofdstuk 1. Interne analyse 9](#_Toc447637344)

[1.1 Organisatie 9](#_Toc447637345)

[1.2 Beleid 10](#_Toc447637346)

[1.3 Activiteiten 10](#_Toc447637347)

[1.4 Interne probleem en aanbeveling 11](#_Toc447637348)

[1.5 Aandachtspunten van de schermsport 12](#_Toc447637349)

[Hoofdstuk 2. Externe analyse 14](#_Toc447637350)

2.1 Stakeholders [15](#_Toc447637351)  
[2.2 Berenschot 15](#_Toc447637351)

[2.3 Demografische ontwikkelingen in bedrijfstak 15](#_Toc447637352)

[2.4 Ontwikkelingen in competitiezaken 15](#_Toc447637353)

2.4.1 Equipeschermen [15](#_Toc447637351)  
[2.4.2 Schermbonden buitenland 16](#_Toc447637354)

[2.4.3 Andere sportbonden 17](#_Toc447637355)

[Hoofdstuk 3. Vraagstelling 19](#_Toc447637356)

[3.1 Aanleiding voor de vraagstelling 19](#_Toc447637357)

[3.2 Onderzoeksdoelstelling 19](#_Toc447637358)

[3.3 Onderzoeksvraag 19](#_Toc447637359)

[3.4 Deelvragen 20](#_Toc447637360)

[Hoofdstuk 4. Onderzoeksopzet 21](#_Toc447637361)

[4.1 Hoe belangrijk zijn de aandachtspunten bij het opzetten van een schermcompetitie? 21](#_Toc447637362)

[4.2 Wat zijn de voor- en nadelen van een competitie? 21](#_Toc447637363)

[4.3 Wat zijn de wensen en behoeften van schermers rondom KNAS en een nieuwe competitie? 22](#_Toc447637364)

[4.4 Wat zijn voor- en nadelen van de mogelijke vormen voor een schermcompetitie? 22](#_Toc447637365)

[4.5 Uitwerking onderzoeksmethoden 23](#_Toc447637366)

[4.6 Validiteit en betrouwbaarheid 25](#_Toc447637367)

[4.6.1 Validiteit 25](#_Toc447637368)  
4.6.2 Betrouwbaarheid [26](#_Toc447637351)

[Hoofdstuk 5. Planning 26](#_Toc447637369)

[Literatuurlijst 28](#_Toc447637370)

[Bijlage 1. Overzicht schermclubs in Nederland 30](#_Toc447637371)

[Bijlage 2. Schermclubs in kaart weergegeven 32](#_Toc447637372)

[Bijlage 3. Organogram KNAS 33](#_Toc447637373)

[Bijlage 4. SWOT-Analyse KNAS 34](#_Toc447637374)

[Bijlage 5. Theoretisch kader 35](#_Toc447637375)

[5.1 SWOT-analyse en confrontatiematrix 35](#_Toc447637376)

[5.2 Benchmark 36](#_Toc447637377)

[5.3 Klanttevredenheid 37](#_Toc447637378)

# Wijzigingen t.o.v. eerste versie

* Het hele document

Alle taal- en spellingsfouten zijn verbeterd en onduidelijke stukken rondom competitie herschreven.

* Hoofdstuk 1 en 2

Alle aannames zijn onderbouwd met apa-verwijzingen.

* Hoofdstuk 3.3 en 3.4

De hoofd- en deelvragen zijn gedeeltelijk aangepast.

* Hoofdstuk 3.3

Er is een duidelijke toelichting toegevoegd aan onderzoeksvraag.

* Hoofdstuk 4

Bij elke theorie een apa-verwijzing.

* Hoofdstuk 4.2 en 4.5

De onderzoeksmethode van deelvraag 1 is veranderd van interviews naar enquête voor de bestuurders van verenigingen. Dit bleek een betere oplossing te zijn.

* Hoofdstuk 5

De planning is aangepast.

* Bijlage 5.1

De SWOT-analyse is teruggezet, deze was per ongeluk in een eerdere conceptversie verloren gegaan.

# Inleiding

Om een goed onderzoek uit te voeren, is een goede voorbereiding van belang. Het eerste hoofdstuk van dit plan van aanpak is de interne analyse en gaat over de KNAS zelf, wat het is en wat het doet. De beschrijving bevat drie delen: het begint algemeen over schermen en KNAS, daarna wordt het beleid besproken, de activiteiten en ten slotte de aandachtspunten voor het onderzoek.

Vervolgens wordt in hoofdstuk twee de externe analyse uitgevoerd. Er wordt een korte beschrijving gegeven van de stakeholders, een onderzoek van Berenschot, bedrijfstakontwikkelingen en de ontwikkelingen rondom competitie in en buiten de schermwereld.  
  
In hoofdstuk 3 wordt de reden van dit rapport besproken: de vraagstelling van het onderzoek. Via de aanleiding van het probleem en de doelstelling van het vraagstuk, komt de onderzoeksvraag naar voren. Daarna worden de deelvragen genoemd, die de onderzoeksvraag ondersteunen. Aan het eind van dit hoofdstuk worden de stakeholders genoemd die betrokken zijn bij het vraagstuk.

Hoofdstuk 4 is de onderzoeksopzet, daarin wordt beschreven hoe het onderzoek wordt vormgegeven. In dit hoofdstuk wordt per deelvraag benoemd wat er gedaan wordt, de onderzoeksmethode en theorie die daarbij wordt gebruikt. Bovendien wordt hier ook de waarborging van validiteit en betrouwbaarheid voor het uit te voeren onderzoek opgenomen. Als laatste is er hoofdstuk 5, de planning. De planning geeft inzicht in het tijdsbestek van het onderzoek.

Samenvatting  
Dit plan van aanpak is geschreven voor de Koninklijke Nederlandse Algemene Schermbond (KNAS) en dient als voorbereiding voor het onderzoek naar een competitie voor recreatieve schermers.

**Interne analyse**  
De KNAS organiseert de schermsport in Nederland en is belangenbehartiger van 75 schermverenigingen met totaal 3069 leden in 2015. Uit het ledenbestand van de KNAS blijkt dat er jaarlijks een flinke in- en uitstroom is, wat de afgelopen jaren meestal een positieve balans gaf. Om de uitstroom te beperken zal de KNAS zich ook moeten inzetten om leden langer te behouden.

Belangrijk wordt het voor de bond om te weten wat de wensen en behoeften van de leden zijn, waardoor de bond daarop kan inspelen met het beleid. Tevreden leden zijn namelijk meer betrokken en blijven uiteindelijk langer lid. Dit kan helpen bij het behalen van de doelstellingen uit het meerjarenbeleidsplan van de KNAS.

Tot op heden werden door de KNAS alleen individuele competities georganiseerd, maar nog geen competitie voor teams. Voordat zo’n competitie opgestart kan worden, is er een lijst met aandachtspunten gemaakt, waar rekening mee gehouden dient te worden.

**Externe analyse**  
Een van de externe aanleidingen voor dit onderzoek is dat schermen één van de weinige sporten is zonder een competitie waar in teamverband gestreden wordt. Een andere aanleiding is een onderzoek van Berenschot, waarin een aanbeveling is voor individuele sporten om een teamelementen toe te voegen aan de sport. De KNAS vond hierin bevestiging om een onderzoek naar teamcompetitie te starten.

In enkele regio’s wordt er, buiten de KNAS om, al geëxperimenteerd met kleinschalige competities in equipevorm. Maar in het verleden zijn er al eerdere versies gestopt, omdat het niet professioneel vormgegeven werd. Ook in het buitenland wordt er al in competitieverband geschermd. En bij andere semi-individuele sporten worden er competities georganiseerd. Dit zijn voorbeelden voor de KNAS om van te leren bij het introduceren van een competitie.

De verwachting vanuit de KNAS is dat het opstarten van een competitie (waar dit vraagstuk over gaat) zou kunnen bijdragen aan de twee van de doelstellingen uit het beleidsplan: het vergroten van het aantal schermuren per locatie en (op termijn) de duur van een lidmaatschap verlengen.

**Vraagstelling**  
De onderzoeksvraag is: *In hoeverre is het voor de KNAS mogelijk om een jeugd equipecompetitie op te starten, waardoor de binding met schermers versterkt wordt en lidmaatschappen verlengd worden?*

Er zijn deelvragen gemaakt om de hoofdvraag makkelijker te beantwoorden.

1. *Hoe belangrijk zijn de aandachtspunten bij het opzetten van een schermcompetitie?*
2. *Wat zijn de voor- en nadelen van een competitie?*
3. *Wat zijn de wensen en behoeften van schermers rondom KNAS en een nieuwe competitie?*
4. *Wat zijn voor- en nadelen van de mogelijke schermcompetitievormen?*

**Onderzoeksopzet**  
Hieronder wordt per deelvraag vermeld wat er daarbij moet gebeuren en welke theorie ervoor nodig is:

1. *Hoe belangrijk zijn de aandachtspunten bij het opzetten van een schermcompetitie?*

In het vooronderzoek kwamen er aandachtspunten (zie hoofdstuk 1.5) aan het licht, waar rekening mee gehouden moet worden bij het vormen van een competitie. Deze aspecten zorgen ervoor dat het opzetten van een competitie niet eenvoudig is. In deze eerste deelvraag worden deze zaken voorgelegd aan bestuurders van verenigingen, met de vraag hoe belangrijk deze zaken zijn en hoe dat bij hun club geregeld kan worden. Met deze antwoorden kan een ranglijst worden gemaakt welke aandachtspunten het belangrijkst zijn om een competitie te vormen.

1. *Wat zijn de voor- en nadelen van een competitie?*

Er zal aan andere sportbonden worden gevraagd hoe hun competities zijn ontstaan en ontwikkeld, hoe het wordt georganiseerd, wat daarvan sterke en zwakke punten zijn en of de leden langer blijven als ze competitie spelen. Daar komt de relatiemarketing en ledenbinding weer terug. De relatie aangaan met de leden en ze vooral behouden door te peilen waar ze tevreden over zijn en wat verbeterd kan worden.

En ook aan hen leggen we de aandachtspunten van hoofdstuk 1.5 voor.   
  
Het is voor de KNAS belangrijke informatie om rekening mee te houden en te leren bij het opzetten van een jeugdschermcompetitie. Dat leren van voorbeelden uit dezelfde bedrijfstak is een vorm van benchmarking, dat verschillende fases kent.

Hieruit zullen voor- en nadelen komen die andere sportbonden tegenkomen bij de organisatie van hun competitie. Deze zullen worden omgezet in sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen in een SWOT-analyse.

1. *Wat zijn de wensen en behoeften van schermers rondom KNAS en een nieuwe competitie?*

De leden van schermverenigingen zullen worden ondervraagd middels een enquête. Deze zal gaan over hun wensen en behoeftes, hun tevredenheid over de organisatie van het schermen, de KNAS en hun mening over een te vormen competitie.

Dit is ook een onderdeel van ledenbinding en -behoud. Door inzicht te krijgen in de wensen en behoeften van de leden, kan de bond daarop inspelen. De leden zullen dan meer betrokkenheid voelen en zich langer aan de sport en de club binden.

1. *Wat zijn voor- en nadelen van de mogelijke schermcompetitievormen?*

In deze deelvraag worden, naar aanleiding van de aspecten uit deelvraag één en de sterke punten uit deelvraag twee, een aantal concrete competitievormen gevormd. Ze worden vervolgens beoordeeld door een selectie van mensen in de schermwereld (trainers, bestuursleden van verenigingen en KNAS) in een of meerdere focusgroep(en). Deze zullen worden omgezet in sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen in een SWOT-analyse.  
  
Als onderzoeksmethoden wordt gebruik gemaakt van observatie, informele gesprekken, gestructureerde interviews, enquête en focusgroep(en). De validiteit en betrouwbaarheid van het onderzoek is onder andere gewaarborgd door alle onderzoeksmethoden van tevoren goed door te nemen en vragen voor interviews en enquête te laten beoordelen door begeleiders van de KNAS en de Hogeschool.

# Hoofdstuk 1. Interne analyse

Er wordt aangevangen met een beschrijving van de KNAS en haar leden. Daarna wordt het beleid in hoofdlijnen toegelicht, net als de activiteiten van de bond. Vervolgens worden er aandachtspunten van de schermbond genoemd.

## 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 nu dus 108 jaar. Daarmee behoort de schermbond tot de oudste sportbonden van de wereld. In 1923 werd de NAS het predicaat 'koninklijk' verleend. Het is als nationale sportbond lid van het NOC\*NSF, EFC (Europese scherm confederatie) en de mondiale schermbond FIE.

De KNAS onderscheidt twee type afnemers: de verenigingen en de sporters. De sporters zijn ook weer verder te verdelen in verenigingsleden en bondsleden. Leden die lid zijn van een vereniging, zijn ook aangesloten bij de bond, maar er zijn ook bondsleden zonder vereniging.

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. (Onze Relaties, 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 Google Maps-kaart van Nederland.

De KNAS zit samen met de Tafeltennisbond en Squashbond in een sportfederatie, met een gezamenlijk bondsbureau in Zoetermeer. De meeste medewerkers doen werk voor alle drie de bonden, zoals de directeur, leden- en financiële administratie, frontoffice, sportontwikkeling en project veilig sportklimaat. Van deze drie bonden heeft KNAS als enige geen fulltime medewerkers, omdat het de kleinste bond is en dus ook de minste werkzaamheden. Het organogram van de KNAS staat in bijlage 3.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Jaar | Aantal leden | Verschil  jaar ervoor | % verschil | Aantal jeugdleden | Verschil  jaar ervoor | % verschil | % jeugd van totaal |
| 2015 | 3069 | + 13 | + 0,4 | 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 |

In tabel 1 het overzicht van het aantal (jeugd)leden van de KNAS sinds 2008, met daarbij de verschillen met het jaar ervoor.   
Tabel 1. Overzicht ledenaantal. Bron: Ledentalrapportage (NOC\*NSF-Ledentalrapport, 2015) en ledenadministratie KNAS (Onze Relaties, 2016)

De afgelopen acht jaar is de bond netto met ruim 500 leden gestegen. In 2015 was er een flink verlies van het aantal jeugdleden. Een reden kan zijn dat er een relatief grote groep jongeren 18 jaar is geworden en nu dus formeel bij de volwassenen wordt gerekend. (Onze Relaties, 2016) Over de afgelopen acht jaar was er netto wel een kleine stijging jeugdleden.

Uit het ledenbestand van de KNAS blijkt dat er jaarlijks een flinke in- en uitstroom is, wat de afgelopen jaren meestal een positieve balans gaf. Om de uitstroom te beperken zal de KNAS zich ook moeten inzetten om leden langer te behouden.

Belangrijke punten voor sportbonden om ledenbehoud te realiseren (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 verschil 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.

## 1.2 Beleid

Alle Nederlandse sportbonden aangesloten bij het NOC\*NSF, dienen een meerjarenbeleidsplan (KNAS Beleid, 2013) te maken in lijn met de Sportagenda van het NOC\*NSF. (NOC\*NSF-Sportagenda, 2012)   
Hierin is de missie en de visie voor de komende jaren vastgelegd, alsmede de doelstellingen. De missie en visie van de KNAS zoals in het meerjarenbeleidsplan 2013 -2016 genoemd, luiden als volgt:

Missie: “We pakken de handschoen op en gaan voor 3000+ leden.”

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 meerjarenbeleidsplan 2013-2016 bestaat uit drie hoofdthema’s met elk zijn eigen doelstellingen, uitgewerkt in hoofdstuk 3:

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

Voor het onderzoek zoomen we verder in op het hoofdthema van de breedtesport. De doelstellingen die bij dit hoofdthema zijn:

* 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 schermsport

## 1.3 Activiteiten

Activiteiten die door ondernemende KNAS-leden zijn ontwikkeld en door de bond (financieel en/of organisatorisch) worden ondersteund, zijn: de maandelijkse jeugdpuntentoernooien, jaarlijkse schermkampen, het brassardsysteem en lesboekjes per wapen en de cyclus Ferrum Vetum-toernooien voor veteranen. (KNAS Wedstrijden, 2016) Deze toernooien worden door de verenigingen zelf georganiseerd, de KNAS heeft een ondersteunende rol. De gedachte is: doordat de schermers actief blijven, blijven ze bij de sport en zouden ze anderen uit kunnen nodigen om ook eens een keer mee te doen. (KNAS-directeur, 2016)

De KNAS organiseert de Nederlandse Kampioenschappen floret, degen, sabel en equipe. (KNAS Wedstrijden, 2016) Dit gebeurt in samenwerking met de vereniging waar het gehouden wordt. Ook zorgt het voor opslag en onderhoud aan toernooimateriaal, bevordert de deskundigheid van verenigings-bestuurders en biedt opleidingen aan voor trainers en scheidsrechters. (KNAS Beleid, 2013) Dit draagt bij aan een betere ontwikkeling en herkenning van talenten.

De KNAS verder is verder actief rondom het topsportprogramma door het maken van ranglijsten, zorgen voor nationale trainingen en zorgen dat de topsporters kunnen reizen naar EK ’s en WK ’s. (KNAS Beleid, 2013) Bij deze grote toernooien gaat er ook een coach en fysiotherapeut mee vanuit de KNAS.

## 1.4 Interne probleem en aanbeveling

Het ledenaantal groeit langzaam, maar het schermen blijft klein in vergelijking met andere sporten in Nederland. (NOC\*NSF-Ledentalrapport, 2015) De KNAS wil dat natuurlijk veranderen, maar heeft zelf niet genoeg capaciteit en financiële middelen om ideeën uit te werken. (KNAS Beleid, 2013) De KNAS wil de ‘motor en draaischijf’ zijn waarlangs breedtesport-activiteiten geïnitieerd en gecoördineerd worden door schermers die zelf initiatief nemen.

Door deze afwachtende houding, zien de verenigingen en leden weinig terug van de KNAS en hebben ze geen echte binding met de bond. (schermleraren, 2016) Terwijl één van de doelstellingen van de bond is om de lidmaatschappen te verlengen. Ook in de visie wordt gezegd dat de leden langer aan de club gebonden moeten worden. (KNAS Beleid, 2013) Daarom moet de KNAS zich weer actiever opstellen en de duurzame relatie met haar leden aangaan.

Dat kan door zich (meer) bezig te gaan houden met relatiemarketing. (Kotler & Armstrong, 2009) Een onderdeel daarvan is door te voorzien in de wensen en behoeften van de klanten en een meerwaarde voor hen creëren. 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 slechte kwaliteit is. Extra zorg voor kwaliteit en service is dus van belang.

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

In dit onderzoek zal naar de wensen en behoeften van de leden gevraagd worden. Ook zullen de leden gevraagd worden naar de tevredenheid over tal van andere zaken met betrekking tot schermen en de schermbond. Daar kunnen zaken uit voort komen waar de KNAS veranderingen in kan aanbrengen. Dit zorgt uiteindelijk voor een betere en duurzamere relatie van de KNAS met de verenigingen en leden.

## 1.5 Aandachtspunten van de schermsport

Er worden tot op heden alleen individuele competities georganiseerd door de KNAS, maar nog geen competitie voor teams. De gedachte binnen de bond is om een competitie voor die beginnende schermers op te starten, om te beginnen bij de jeugd. Beginnende schermers kunnen weinig schermuren maken, omdat ze nog niet meteen aan individuele toernooien meedoen (op de maandelijkse JPT na).

Voordat de competitie kan worden opgezet, wordt er eerst onderzoek gedaan. Er wordt aan de bestuursleden van verenigingen en schermers gevraagd om hun mening te geven over een eventuele nieuwe competitie en hoe dat aangepakt zou moeten worden. Als de meerderheid van de leden geen competitie wil, gaat het niet door. Er zal dan naar andere mogelijkheden gekekeken worden om ledenbehoud te bevorderen. (KNAS-directeur, 2016) Maar als de meerderheid dit wel wil, moet het vervolgens ook kwalitatief goed georganiseerd worden, anders raakt men de leden kwijt.

Bij observatie tijdens toernooibezoeken en informele gesprekken met bestuurders van de KNAS en enkele verenigingen, kwamen er een aantal aspecten naar voren over wedstrijdzaken en indeling. Deze zaken worden hieronder genoemd en kort beschreven. In het onderzoek worden deze getoetst op relevantie en zullen de dilemma’s worden beantwoord.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **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. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Thema** | **Aandachtspunt** | **Dilemma’s** |
| 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?  Oplossing kan zijn: verplichting van eigen wapen en kleding om mee te doen aan competitie. |
|  | 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. |
|  | Jongen en meisjes | Deel je ze apart in of door elkaar?  En kunnen jongens en meisjes ook tegen elkaar spelen? In puberteit worden fysieke verschillen groter, dus dan lastiger voor de meisjes om tegen de jongens te spelen.  Bij kinderen in de basisschoolleeftijd zou het indelen gemakkelijker kunnen worden, als ze door elkaar kunnen spelen. |

De antwoorden op de vragen die bij dilemma’s worden genoemd, komen uit interviews met bestuurders van verenigingen, de KNAS en andere sportbonden. Daaruit komt een conclusie in het onderzoek.

Bij de uiteindelijke indeling van de teams zullen de trainers van verenigingen mee moeten helpen, 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 (als dat zou mogen).

# Hoofdstuk 2. Externe analyse

In dit hoofdstuk komen de stakeholders aan bod, evenals het onderzoek van Berenschot. Daarna volgt beschrijving van de demografische ontwikkelingen in de bedrijfstak en ten slotte de ontwikkelingen in de schermwereld en andere bonden rondom competitiezaken.  
  
2.1 Stakeholders

In het stakeholdermodel wordt beschreven welke partijen er belang hebben of betrokken zijn bij het onderzoek. De stakeholders, oftewel actoren, worden uitgewerkt aan de hand van een actorenmodel (Gilmour & Beilin, 2006). De meeste stakeholders zijn belanghebbenden bij het onderzoek, alleen de andere sportbonden niet. Maar ze worden wel betrokken door hen te vragen voor een interview.

De **NOC\*NSF** is als overkoepelende sportbond betrokken bij dit onderzoek. Ze heeft in de sportagenda 2016 als doel gesteld dat de 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 kan opleveren. Zij zullen dan ook een positieve houding hebben ten opzichte van het onderzoek. De sportagenda 2016 geldt als basis voor het meerjarenbeleidsplan 2013-2016 van de KNAS, beide documenten zijn richtinggevend voor dit onderzoek.

Marktonderzoekbureau DJV Insights heeft, in opdracht van NOC\*NSF, de Sportaanbieders Monitor 2015 uitgevoerd. (DJV Insights, 2015) De hoofdconclusie die gesteld wordt, is als volgt:  
1) De kleine en middelgrote verenigingen lijken 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 lijken 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 met meer dan 250 leden als groot. De KNAS heeft volgens NOC\*NSF geen grote verenigingen. Voor de KNAS betekent deze conclusie dus dat schermverenigingen gebaat zijn bij ondersteuning van de kernactiviteiten.

De betrokkenheid van de **verenigingen** ten opzichte van het onderzoek zal groot zijn, want de bestuurders zullen worden ondervraagd via 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.   
  
De schermverenigingen hebben ook te maken met eigen stakeholders: **accommodaties, trainers en scheidsrechters**. Zij zijn er zelf verantwoordelijk voor dat deze bij de club aanwezig zijn. De KNAS helpt wel als er vragen zijn en biedt voor trainers en scheidsrechters opleidingen aan om zich te ontwikkelen.

Naast de verenigingen zijn de **leden** ook een betrokken stakeholder 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 service. 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) zullen ook betrokken zijn bij het onderzoek, omdat zij geïnterviewd gaan worden. De KNAS heeft geen ervaring met competitie, andere sportbonden wel. De KNAS kan dus veel van hun ervaringen met introductie en hervormingen in hun competities leren. Deze bonden hebben verder geen belang bij het onderzoek.

## 2.2 Berenschot

In juni 2015 presenteerde organisatieadviesbureau Berenschot hun onderzoek naar samenwerkingen bij sportbonden: “Samenwerken, oké en nu – samenwerkingsconcepten”. (Van den Berg & Rijkes, 2015)   
Dit onderzoek was in opdracht van het Huis van Sport in Nieuwegein, waarin 15 sportbonden gehuisvest zijn. Het onderzoek bevatte een passage 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 zou moeten 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. Dat zou kunnen 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.   
  
Dit onderzoek was voor de KNAS één van de externe aanleidingen tot nadenken over een competitieopzet.

## 2.3 Demografische ontwikkelingen in bedrijfstak

De KNAS valt als sportbond in de bedrijfstak georganiseerde sport. De omvang in 2014 zijn de 75 bonden die bij het NOC\*NSF horen. (NOC\*NSF-Ledentalrapport, 2015) Binnen deze bonden zijn 24.727 verenigingen georganiseerd en in totaal zijn 4,37 miljoen sporters lid van een vereniging of bond. Ten opzichte van 2013 was dat een groei van 0,1%, wat staat voor ruim 5.500 extra leden. De groei was wel onder gemiddeld, omdat de gemiddelde groei per jaar 1% is.

De verklaring hiervoor is de toename in het aantal sportende mannen, terwijl er sprake is van een daling bij de vrouwen. In de jaren hiervoor was dit andersom. De verhouding tussen mannen en vrouwen is nu 66%-34%. Een bijzondere trend is dat het aantal individuele sporters verder is toegenomen de afgelopen jaren, waar de (semi-)teamsporten juist te kampen hadden met een daling.

## 2.4 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.

2.4.1 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 een relais-formule in blokken van 5 treffers. De volgorde van de gevechten wordt vooraf bepaald door de schermers zelf. Elke relais duurt maximaal 3 minuten. De ploeg die als eerste 45 punten scoort, of leidt bij het verstrijken van de tijd, wint het gevecht.

In Noord-Brabant hebben ze de Brabantse Equipe Competitie, een zelf opgezette competitie. (Brabantse Equipe Competitie, 2016) In het noorden van Nederland wordt er een uitwisseling gedaan: Best of Six, met zes verenigingen uit Friesland, Groningen en Drenthe (Best of Six, 2016) En ook in de Noord- en Zuid-Holland bestaat een soort competitie: het Randstadtoernooi, dit wordt een aantal keer per jaar gehouden. (Randstadtoernooi, 2016)

In deze competities, die buiten de KNAS om worden georganiseerd, komen de equipes van enkele schermverenigingen tegen elkaar uit in een hele competitie (elk team ontmoet elk ander team twee keer). 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 meerdere van dit soort ‘competities’ georganiseerd buiten de KNAS om. Deze duurden meestal een paar jaar en vallen dan weer weg, omdat de initiatiefnemer er dan geen tijd meer insteekt en het niet overgedragen wordt. (KNAS-directeur, 2016)

Om daar continuïteit in te brengen zal de KNAS dit zelf professioneel op moeten zetten. Het wordt dus hier en daar al kleinschalig georganiseerd, maar de KNAS zou dit dus kunnen doorvoeren in heel Nederland voor alle clubs. Het dient dan ook ter inspiratie en voorbeeld voor dit onderzoek.

2.4.2 Schermbonden buitenland  
In België wordt er, vanwege tijd- en geldgebrek, ook 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 schermlanden (in Europa) als Frankrijk, Duitsland en Italië zijn er al wel schermcompetities. (Franse schermcompetitie, 2016) Deze competities zijn ook de kwalificaties voor de nationale kampioenschappen. 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 zullen de bestuurders van de schermbonden in die landen gevraagd worden hoe zij hun competitie georganiseerd hebben, via een schriftelijk interview (per e-mail). Qua aantal schermers zijn Frankrijk, Duitsland en Italië niet te vergelijken met Nederland. Het zijn namelijk veel grotere landen, waarin schermen een grotere sport is dan hier in Nederland.

### 2.4.3 Andere sportbonden

Schermen behoort bij de NOC\*NSF Ledentalrapportage bij de semi-individuele sporten, net als badminton, Oosterse gevechtskunsten, 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 zou kunnen worden.  
  
In deze paragraaf worden een paar sporten uitgelicht en wordt heel kort beschreven wat er nu al bekend is over de competitie bij die sporten. Later, tijdens de onderzoeksfase, zal dit verder uitgezocht worden. In deze sporten zijn de competities succesvol en de inschatting is dat dit leidt tot langere lidmaatschappen. Dit is een aanname, in interviews met de andere sportbonden zal worden gevraagd of dit ook werkelijk zo is en hoe zij hun competitie organiseren.

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 wordt 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 klasses, 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 klasses. 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 boksers om 3069 schermers. (NOC\*NSF-Ledentalrapport, 2015) Er bestaat geen boks-competitie in Nederland, er zijn alleen individuele- en teamtoernooien. (Boksbond wedstrijden, sd)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.

**Squash**competities zijn verdeeld in verschillende nationale en regionale klasses. (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 **golf**ers 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 om het landskampioenschap.

# Hoofdstuk 3. Vraagstelling

Nadat in het vorige hoofdstuk de omgeving is geschetst zal nu het probleem verhelderd worden. Eerst wordt de aanleiding van het vraagstuk behandeld en wat er al aan het vraagstuk is gedaan. Vervolgens worden de doelstellingen voor dit onderzoek beschreven. Daarna volgen de onderzoeksvraag en de daarbij horende deelvragen.

## 3.1 Aanleiding voor de vraagstelling

Zoals in de interne analyse al is gemeld (zie hoofdstuk 1), is de relatie tussen KNAS en haar leden niet zo levendig. Dat is waarschijnlijk ook een van de redenen waarom er maar gestage groei is. Er komen jaarlijks enkele honderden nieuwe leden bij, maar de uitstroom zijn ook enkele honderden mensen (ietsje minder dan instroom). De KNAS moet zich actiever opstellen en zelf initiatief nemen om uiteindelijk aan de doelstellingen van haar beleidsplan te voldoen: leden langer binden.

Maar wat moet de KNAS dan doen? De afgelopen jaren heeft het ingezet op opleiding van trainers en scheidsrechters, om de juiste randvoorwaarden te creëren. Nu moet er iets voor leden gedaan worden.

En in de externe analyse (zie hoofdstuk 2) kwam naar voren dat bijna alle andere (semi-individuele) sporten een competitie hebben en de schermbond niet. Meespelen in een competitie zou een reden kunnen zijn dat in die sporten de leden langer lid blijven.

Het onderzoek van Berenschot geeft ook aan dat autonome groei mogelijk is door team-elementen toe te passen in individuele sporten. (Van den Berg & Rijkes, 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.

## 3.2 Onderzoeksdoelstelling

Het opstarten van een competitie zou kunnen bijdragen aan twee van de doelstellingen uit het beleidsplan van de KNAS (KNAS Beleid, 2013) : het verhogen van het aantal schermuren per locatie en 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 competitie op te starten met de huidige middelen, rekening houdend met de wensen en behoeften van de leden en de meningen van de verenigingsbestuurders.

## 3.3 Onderzoeksvraag

Zoals in de aanleiding is besproken, is er binnen de bond een vermoeden dat een equipecompetitie zou kunnen bijdragen aan langer ledenbehoud. Die vermoedens werden versterkt door een onderzoek van Berenschot en voorbeelden van competities bij andere individuele sporten.

De opdracht voor dit onderzoek is om uit te zoeken of die vermoedens kloppen en als dat zo is, om uit te zoeken of die competitie draagvlak heeft in de schermwereld. Daarom moeten er ook 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 bij die doelgroep vermoedelijk meer animo zou zijn, dan bij 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. Voorbeelden van situaties dat een competitie niet zou kunnen:

* Als er uit interviews met de andere sportbonden blijkt dat mensen juist korter lid blijven als ze aan een competitie meedoen (wat één van de vermoedens van de KNAS onderuit haalt).
* Als er uit enquêtes blijkt dat een meerderheid van schermers niet mee wil doen aan een equipecompetitie.
* Of als er geen mogelijkheden bij de clubs zijn om een competitie te kunnen houden.

3.4 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:

1. *Hoe belangrijk zijn de aandachtspunten bij het opzetten van een schermcompetitie?*

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 deze zaken voorgelegd aan bestuurders van verenigingen met de vraag hoe belangrijk deze zijn en hoe dat bij hun club geregeld kan worden. Daarbij wordt er meteen gevraagd wat zij van een competitie vinden en wat hun voorkeuren zijn, mocht de competitie er komen.

1. *Hoe wordt een competitie georganiseerd?*

Er zal aan andere sportbonden worden gevraagd hoe hun competities zijn ontstaan en ontwikkeld, hoe het wordt georganiseerd, wat daarvan sterke en zwakke punten zijn en of de leden langer blijven als ze competitie spelen. Ook aan hen leggen we de aandachtspunten van hoofdstuk 1.5 voor. Dat is voor de KNAS belangrijke informatie om rekening mee te houden en te leren bij het opzetten van een jeugdschermcompetitie.

1. *Wat zijn de wensen en behoeften van schermers rondom KNAS en een nieuwe competitie?*

De leden van schermverenigingen zullen worden ondervraagd via een enquête. Deze zal gaan over hun wensen en behoeftes, hun tevredenheid over de organisatie van het schermen, de KNAS en hun mening over een te vormen competitie.

1. *Wat zijn voor- en nadelen van de mogelijke schermcompetitievormen?*

In deze deelvraag worden, naar aanleiding van de aspecten uit deelvraag één en de sterke punten uit deelvraag twee, een aantal concrete competitievormen gevormd. Ze worden vervolgens beoordeeld door een selectie van mensen in de schermwereld (trainers, bestuursleden van verenigingen en KNAS) in een of meerdere focusgroep(en).

# Hoofdstuk 4. Onderzoeksopzet

In dit hoofdstuk wordt beschreven hoe de eerder besproken deelvragen beantwoord gaan worden. Per deelvraag wordt de benodigde data, dataverzamelingsmethode en benodigde theorie genoemd en toegelicht. Vervolgens worden de onderzoeksmethodes concreet uitgewerkt, waarna de validiteit en betrouwbaarheid van het onderzoek besproken wordt.

## 4.1 Hoe belangrijk zijn de aandachtspunten bij het opzetten van een schermcompetitie?

|  |  |
| --- | --- |
| Benodigde data | Voor- en nadelen van de aandachtspunten volgens de bestuurders verenigingen |
| Dataverzamelingsmethode | Observatie bij toernooien  Enquête bij bestuurders van verenigingen |
| Benodigde theorie |  |

In het vooronderzoek is er gekeken welke aspecten op dit moment nodig zijn bij het organiseren van bestaande toernooien en welke documenten daarover beschikbaar zijn. Ook werd er informatie verkregen via observatie bij toernooibezoeken en informele gesprekken met bestuurders van de KNAS en verenigingen. Dit zal doorgaan tijdens het onderzoek. Verder zal de informatie ook komen uit ervaringen van de onderzoeker in de badmintonwereld.

Van deze informatie is in hoofdstuk 1.4 een lijstje gemaakt van een aantal aandachtpunten die het voor de KNAS lastig maken om meteen te beginnen met het vormen van een competitie. Deze onderwerpen worden besproken in een enquête die wordt gehouden bij alle bestuurders van verenigingen. Zij zullen de aandachtpunten toetsen op relevantie en belang en aangeven wat hun voorkeuren zijn.

## 4.2 Hoe wordt een competitie georganiseerd?

|  |  |
| --- | --- |
| Benodigde data | Informatie over organisatie van competitie van andere sportbonden |
| Dataverzamelingsmethode | Competitiegegevens op internet en interviews houden met mensen van andere sportbonden. |
| Benodigde theorie | Benchmarking, ledenbinding en SWOT-analyse |

Door middel van deskresearch zullen stappen 1 en 2, de planfase en zoekfase, van het benchmarkwiel uitgewerkt worden. (Helsdingen & de Vries Jr., 2009) Benchmarking is een methode om de organisatie te vergelijken met concurrenten, gefaseerd weergegeven in het benchmarkwiel (meer in bijlage 5.2 Benchmarking). Deze eerste fases zijn grotendeels al ingevuld met dit plan van aanpak. De planfase is al geïdentificeerd en vastgesteld dat dit onderzoek moet gaan over een schermcompetitie. De zoekfase is ook al begonnen, in hoofdstuk 2.3.3 zijn er al een aantal 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, meestal gebaseerd op leeftijd, geslacht en speelsterkte. Hoe het precies georganiseerd wordt, staat meestal niet online. Daarom zullen er ook interviews gehouden worden met de mensen van andere sportbonden die over competitiezaken gaan. Ook leggen we aan hen de aandachtspunten van hoofdstuk 1.5 voor.

In de interviews zal worden gevraagd naar het ontstaan, de organisatie, sterke en zwakke punten van hun competitie en of de leden langer lid blijven als men competitie speelt. Daar komt de relatiemarketing en ledenbinding weer terug. (Kotler & Armstrong, 2009) De relatie aangaan met de leden en ze vooral behouden door te peilen waar ze tevreden over zijn en wat verbeterd kan worden.

Hieruit zullen voor- en nadelen komen die andere sportbonden tegenkomen bij de organisatie van hun competitie. Deze zullen worden omgezet in sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen in een SWOT-analyse. (Verhage, 2010) Meer daarover, zie bijlage 5.1 SWOT-analyse.

## 4.3 Wat zijn de wensen en behoeften van schermers rondom KNAS en een nieuwe competitie?

|  |  |
| --- | --- |
| Benodigde data | Wensen en behoeften van leden rondom KNAS en een nieuwe competitie |
| Dataverzamelingsmethode | Enquêtes afnemen bij de leden |
| Benodigde theorie | Klanttevredenheid en ledenbinding |

Bij deze deelvraag wordt aan de leden gevraagd of ze het een goed idee vinden dat er misschien een schermcompetitie georganiseerd gaat worden. Daarnaast zullen er ook vragen worden gesteld over hoe tevreden ze nu zijn met hun sport en de schermbond.

Tevredenheid van de klant (in dit geval verenigingen en leden van de KNAS) wordt omschreven als het verschil tussen de verwachtingen voor de aanschaf en de werkelijkheid na de aanschaf van een product of dienst. (Thomassen, Klanttevredenheid, de succesfactor voor elke organisatie, 1994) De klant is tevreden als de verwachting gelijk is aan de prestatie. Als de prestaties lager zijn dan de verwachtingen, is de klant ontevreden. Naarmate de prestaties de verwachtingen overtreffen, stijgt de klanttevredenheid (meer informatie hierover zie bijlage 5.3 Klanttevredenheid)  
  
Dit is ook een onderdeel van ledenbinding en -behoud. (de Koning, 2003) Door inzicht te krijgen in de wensen en behoeften van de leden, kan de bond daarop inspelen. De leden zullen dan meer betrokkenheid voelen en zich langer aan de sport en de club binden.

## 4.4 Wat zijn voor- en nadelen van de mogelijke vormen voor een schermcompetitie?

|  |  |
| --- | --- |
| Benodigde data | Mening van bestuursleden KNAS en verenigingen |
| Dataverzamelingsmethode | Focusgroep(en) |
| Benodigde theorie | SWOT |

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

In deze deelvraag zal dit verder uitgewerkt worden tot enkele concrete competitievormen en worden de uitkomsten besproken in focusgroepen met bestuurders van verenigingen. Daaruit komen de voor- en nadelen per competitievorm, die uiteindelijk in een SWOT-analyse terechtkomen. (Verhage, 2010)

## 4.5 Uitwerking onderzoeksmethoden

**Observatie**

In de eerste maand van het onderzoek is twee keer een jeugdtoernooi bezocht: het jeugdpunten-toernooi van 16 januari in Almere en het SISTA-toernooi in Amsterdam (30 januari). De observatie was vooral bedoeld om kennis te maken met de sport en te kijken hoe de organisatie van het toernooi gaat. Dat waren ook de observatiepunten. De observaties zullen tijdens het onderzoek doorgaan bij andere toernooien.

**Informele gesprekken met KNAS-bestuurders**

Aan het begin van de stage is er veel gepraat met de stagebegeleiders bij de KNAS over de schermsport en wat het probleem is. In deze informele gesprekken kwamen al ideeën naar voren over het probleem en al voorzichtig richting oplossing(en) daarvan. Tijdens de toernooibezoeken is er ook met enkele bestuurders van schermverenigingen informeel gepraat. Daar is het onderwerp competitie ook al een beetje besproken. In deze gesprekken kwamen aspecten naar voren die bij het schermen horen, deze zijn uitgewerkt in hoofdstuk 1.4 als aandachtpunten. De informele gesprekken zullen ook tijdens het onderzoek doorgaan.

**Enquête schermverenigingen**

Enquêtes afnemen is een vorm van kwantitatief fieldresearch. Dit wordt verricht bij de bestuurders van de schermverenigingen. De bedoeling is dat zij hun mening geven over aspecten die bij schermwedstrijden horen, mogelijke competitievormen, hun eigen mening over competitie en wat de mogelijkheden met betrekking tot een schermcompetitie bij de vereniging.

Met de uitkomsten van de enquête komt de KNAS te weten wat de verenigingen denken over de mogelijkheden voor het opzetten van een competitie. Dit komt de relatie van de KNAS met de schermverenigingen ten goede, omdat ze zich dan gehoord weten. Als de bestuurders van verenigingen vervolgens merken dat er ook iets met de op- of aanmerkingen wat gedaan wordt, krijgen ze ook meer vertrouwen in de KNAS.

De enquête zal worden afgenomen onder alle bestuurders van de 73 aangesloten verenigingen van de KNAS. Dit betreft een censusonderzoek. De enquête wordt uitgevoerd via de website ThesisTools, een veel gebruikte site onder studenten voor het uitvoeren van een enquête. De link van de enquête kan gestuurd worden naar alle emailadressen die bij de KNAS bekend zijn, vanuit het systeem van de ledenadministratie (OnzeRelaties). In het programma worden meteen de resultaten bijgehouden, zodat er een overzichtelijk beeld van de antwoorden wordt gegeven.

**Interviews andere sportbonden**

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

Er zal een schriftelijk, telefonisch of face-to-face interview gehouden worden met vertegenwoordigers van de andere sportbonden. Dit zal gaan om verantwoordelijke mensen van de breedtesport en/of wedstrijdzaken. De schermbond heeft met de tafeltennis- en squashbond een samenwerkende federatie, dus zijn die gemakkelijk te benaderen voor vragen. Andere sportbonden kunnen schriftelijk of telefonisch benaderd worden voor een interview.

De sportbonden die genoemd zijn in hoofdstuk 2.3.3 zullen in ieder geval benaderd worden. Hoeveel interviews er uiteindelijk worden afgenomen, wordt nog besproken met de begeleiders van dit onderzoek en is ook afhankelijk van de bereidwilligheid van de potentiële geïnterviewde mensen.

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, kunnen de interviews het beste vergeleken worden. Bij de interviews zal er gewerkt worden met een spreekschema, zodat de structuur gehandhaafd wordt en er zekerheid is dat alle onderwerpen besproken worden.

De onderwerpen die aan bod komen zijn: de organisatie van de competities van de desbetreffende sport, sterke en zwakke punten van de competities, of hun leden langer lid blijven als ze competitie spelen en of ze nog tips hebben.

Uiteraard zal er ook ruimte zijn voor spontane kennisoverdracht, zaken die niet gestructureerd zijn in het spreekschema, maar die wel aan bod komen tijdens het interview. Zo blijft er ruimte voor de inzichten van de geïnterviewde en zijn spontane ideeën. De interviews zullen verwerkt worden in gespreksverslagen. Hierdoor wordt de informatie geregistreerd en kan er later teruggeblikt worden naar de informatie.

**Enquête leden**

Enquêtes afnemen is een vorm van kwantitatief fieldresearch. Dit wordt verricht bij de leden van de schermbond. De bedoeling is dat zij hun mening 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. Als ze vervolgens merken dat er ook iets met hun op- of aanmerkingen wat gedaan wordt, krijgen ze ook meer vertrouwen in de KNAS. Dit heeft dus ook goede weerslag op de ledenbinding en ledenbehoud.

De enquête zal worden afgenomen onder alle 3069 aangesloten leden van de KNAS. Dit betreft een censusonderzoek. Bij een foutmarge van 5%, een betrouwbaarheidspercentage van 95% en een spreiding van 50%, komt dit tot een minimumeis van 155 correspondenten (5% van het totaal). De enquête wordt uitgevoerd via de website ThesisTools. De link van de enquête kan gestuurd worden naar alle emailadressen die bij de KNAS bekend zijn, vanuit het systeem van de ledenadministratie (OnzeRelaties). In dat programma worden meteen de statistieken bijgehouden, zodat er een overzichtelijk beeld van de antwoorden wordt gegeven.

**Focusgroepen**

Voor de laatste deelvraag zullen een aantal bestuurders en trainers van KNAS en verenigingen uitgenodigd worden om een gesprek te voeren in een focusgroep. Daar kunnen deze mensen dan gezamenlijk discussiëren over de uitgewerkte competitievormen. Totaal zullen er één of twee focusgroep-gesprekken gehouden worden.  
  
In deze deelvraag zal dit verder uitgewerkt worden tot enkele concrete competitievormen en worden de uitkomsten besproken in focusgroepen met bestuurders van verenigingen en de KNAS. Daaruit komen de voor- en nadelen per competitievorm, die uiteindelijk in een SWOT-analyse terechtkomen.

## 4.6 Validiteit en betrouwbaarheid

Wetenschappelijk onderzoek dient 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)

### 4.6.1 Validiteit

Validiteit geeft aan in hoeverre de onderzoeksresultaten geldig of zuiver zijn, de mate waarin systematische fouten van de onderzoeker en het onderzoeksobject vermeden worden. Zoals de goede vragen aan de juiste mensen stellen.  
  
De validiteit wordt onder andere gewaarborgd door vooraf de enquête te bespreken met de begeleiders van de KNAS en Hogeschool, om fouten en onduidelijkheden uit het onderzoek te weren. Alles zal zorgvuldig gecodeerd en geregistreerd worden 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, daarnaast komen er ook vragen over de tevredenheid over de organisatie van het schermen en de KNAS.   
  
De validiteit in het onderzoek wordt ook geborgd door de passende onderzoeksmethode te kiezen, enkele begrippen toe te lichten, het vergelijken met eerdere/andere onderzoeken, het juiste taalgebruik en jargon te gebruiken bij interviews, tussendoor samenvatten en checken met de respondent, de resultaten van de interviews voor te leggen aan de respondent na afloop en (met toestemming) opnames te maken van het interview.  
  
4.6.2 Betrouwbaarheid

De betrouwbaarheid heeft betrekking op in hoeverre in het onderzoek toevallige fouten voorkomen en de herhaalbaarheid (of het onderzoek nog een keer kan worden uitgevoerd met dezelfde resultaten).

De betrouwbaarheid van interviews zal verhoogd worden door vooraf een proefinterview te houden met iemand van het bondsbureau. Dit kan bedrijfsbegeleider dhr. Plantinga zijn of de mannen van wedstrijdzaken bij de tafeltennis- en squashbond. Het proefinterview dient de toevallige fouten in het interviewschema te voorkomen.

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

De betrouwbaarheid van de enquête naar de leden, wordt verhoogd door het aantal respondenten zo hoog mogelijk te krijgen. Dit zal gerealiseerd worden door de volledige populatie te benaderen, waarvan er een mailadres beschikbaar is. Daarnaast zal de enquête vooraf getest worden. Net als bij de interviews zal de test voor de enquête dienen om de toevallige fouten in de vraagstelling te voorkomen. Ook zullen er controlevragen ingebouwd worden, vragen die ongeveer hetzelfde zijn, waardoor de betrouwbaarheid van de antwoorden hoger wordt.

De betrouwbaarheid van de deskresearch wordt 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 en doel en structuur van de website.

# Hoofdstuk 5. Planning

De planning die voor de scriptie staat, is uitgewerkt in de onderstaande tabel.   
  
De mijlpalen in het onderzoek zijn:  
Inleveren definitief Plan van Aanpak 15 maart  
Opleveren implementatieplan 25 mei  
Opleveren scriptie (concept) 1 juni  
Inleveren scriptie en procesverslag 8 juni  
Presentatie bij de ALV van de KNAS eind juni  
Mondeling examen 4-8 juli

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Taaknaam** | **Duur** | **Begindatum** | **Einddatum** |
| **FASE 1 | VOORBEREIDING** | | | |
| Concept Plan van Aanpak schrijven | 1 maand | ma 4-1-16 | wo 3-2-16 |
| Concept Plan van Aanpak sturen naar dhr. Plantinga, dhr. Pijnappel en dhr. Postma | 1 dag | do 4-2-16 | do 4-2-16 |
| Bespreken PvA met dhr. Plantinga en dhr. Pijnappel | 1 dag | vr 5-2-16 | vr 5-2-16 |
| Dhr. Postma PvA nakijken en bespreken | 1 week | do 4-2-16 | vr 12-2-16 |
| PvA verbeteren en opsturen 2e concept PvA | 2 weken | vri5-2-16 | di 1-3-16 |
| ***Door ziekte niks kunnen doen*** | ***1 week*** | ***ma 22-2-16*** | ***vr 26-2-16*** |
| PvA bespreken met begeleiders, verbeteren | 1 week | di 1-3-16 | ma 14-3-16 |
| Opsturen definitieve PvA | 1 dag | di 15-3-16 | di 15-3-16 |
| Wachten beoordeling PvA | 15 dagen | di 15-3-16 | ma 4-4-16 |
| Beoordeling PvA bespreken met afstudeerbegeleider | 1 dag | ma 4-4-16 | ma 4-4-16 |
| PvA herstellen, bespreken en inleveren bij commissie | 1 week | ma 4-4-16 | di 19-4-16 |
| **FASE 2 | DIEPTEONDERZOEK .** | | | |
| Deelvraag 1 beantwoorden | 3 weken | ma 29-2-16 | vr 18-3-16 |
| Enquetes bestuurders verenigingen voorbereiden, plannen, uitvoeren, uitwerken | 3 weken | ma 29-2-16 | vr 25-3-16 |
| Deelvraag 2 beantwoorden | 3 weken | ma 21-3-16 | vr 15-4-16 |
| Interviews andere sportbonden voorbereiden, plannen, uitvoeren, uitwerken | 3 weken | ma 21-3-16 | vr 22-4-16 |
| Deelvraag 3 beantwoorden | 3 weken | ma 18-4-16 | vr 6-5-16 |
| Enquêtes leden opstellen en continu bespreken | 15 dagen | ma 4-4-16 | ma 18-4-16 |
| Enquêtes versturen en wachten op respons | 10 dagen | ma 18-4-16 | wo 27-4-16 |
| Resultaten en analyses verwerken tot deelvraag 3 | 1 dag | do 28-4-16 | do 28-4-16 |
| Deelvraag 4 beantwoorden | 15 dagen | ma 9-5-16 | vr 27-5-16 |
| Focusgroep houden | 1 week | ma 23-5-16 | vr 27-5-16 |
| Aanbevelingen schrijven | 1 week | ma 30-5-16 | vr 3-6-16 |
| Aanbevelingen en oplossing bespreken met dhr. Plantinga en dhr. Pijnappel | 1 dag | vr 3-6-16 | vr 3-6-16 |
| Implementatieplan schrijven | 5 dagen | vr 30-5-16 | vr 3-6-16 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **FASE 3 | AFRONDEN** | | | |
| Conceptscriptie afronden | 3 dagen | ma 6-5-16 | wo 8-5-16 |
| Conceptscriptie bespreken dhr. Plantinga en dhr. Pijnappel | 1 dag | do 9-5-16 | do 9-5-16 |
| Conceptscriptie bespreken dhr. Postma | 1 dag | vr 10-5-16 | vr 10-5-16 |
| Aanpassen en inleveren definitieve scriptie | 5 dagen | ma 13-5-16 | wo 8-6-16 |
| Maken en inleveren procesverslag | 5 dagen | wo 1-6-16 | wo 8-6-16 |
| Mondeling examen | 5 dagen | ma 4-7-16 | vr 8-7-16 |

# Literatuurlijst

*Best of Six*. (2016). Opgehaald van SV Heerenleed: http://schermverenigingheerenleed.nl/best-of-six/

Bloemer, J. (1993). *Loyaliteit en Tevredenheid, een studie naar de relatie tussen merktrouw en consumententevredenheid.*

*Boksbond wedstrijden*. (sd). 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.

DJV Insights. (2015). *Sportaanbiedersmonitor 2015.* Papendal: NOC\*NSF.

*Franse schermcompetitie*. (2016). Opgehaald van Franse schermbond: http://www.escrime-ffe.fr/competitions-france

Helsdingen, 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=c3RyU2VhcmNoUGhyYXNlPWNvbXBldGl0aWU=

*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.

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

*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/knltb-%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., & Rijkes, H. (2015). *Samenwerkingsconcepten.* Berenschot.

Verhage, B. (2010). *Grondslagen van de marketing.* Noordhoff Uitgevers BV.

Verhoeven, N. (2011). *Wat is Onderzoek?* Boom Lemma Uitgevers.

*Vlaamse Schermbond*. (2016, maart). Opgehaald van Vlaamse Schermbond: http://www.vlaamseschermbond.be/?q=node/2010