



# NBF

**NEDERLANDSE  
BOWLING FEDERATIE**

**Verenigingsmonitor 2020**

# Monitor ingevuld door:

**52** Verenigingen

Responspercentage van **53%**

**85%** vulde monitor helemaal volledig in

Partners:

**BOWLTECH**



Supplier:



Scoring:



Friend:



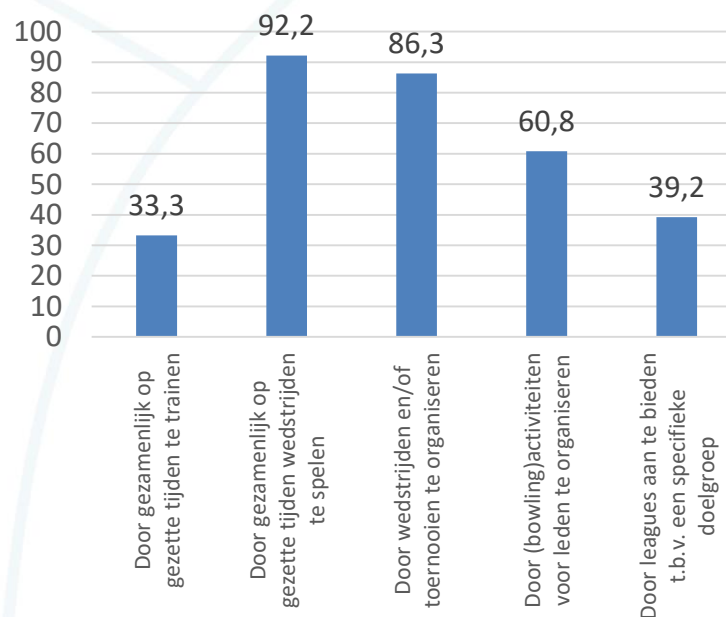
# De Vereniging

# Aanbod van de vereniging

Het aanbod van een ruime meerderheid van de verenigingen is gericht op wedstrijden.

**33%** biedt ook gezamenlijke trainingen aan.

Op welke manieren biedt de vereniging bowlingactiviteiten aan?



Partners:

**BOWLTECH**



VALCKE  
GROUP

Supplier:

**erima**

Scoring:

**Lanetalk**

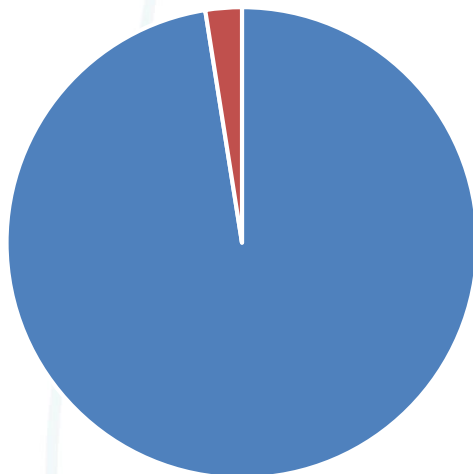
Friend:



# Activiteit

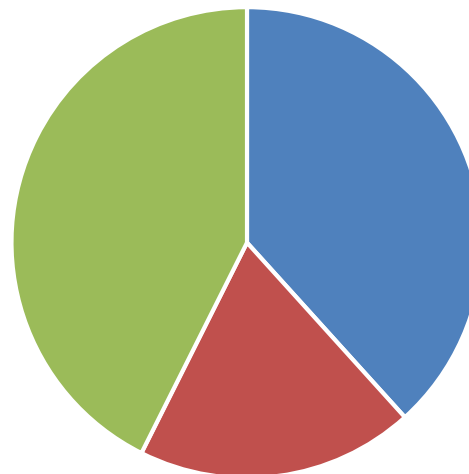
**98%** geeft aan dat er een goede samenwerking is tussen het bestuur en andere vrijwilligers. **38%** begeleidt alle vrijwilligers om de missie van de vereniging uit te voeren. **43%** doet dit helemaal niet.

Is er een goede samenwerking tussen het bestuur en de andere vrijwilligers?



■ Ja ■ Nee

Worden vrijwilligers begeleidt om de missie en visie van de vereniging uit te dragen?



■ Ja, allemaal ■ Ja, maar niet allemaal ■ Nee

Partners:

BOWLTECH®



Supplier:

erima

Scoring:

Lanetalk

Friend:

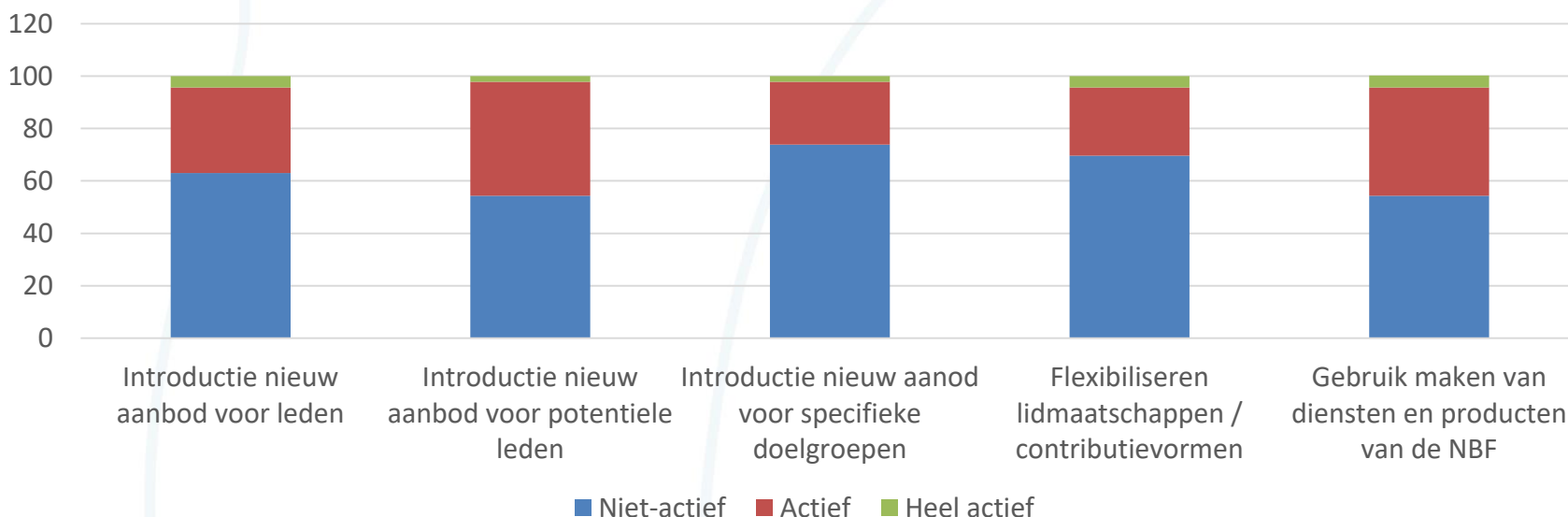
NEDERLANDSE LOTERIJ



# Activiteit

**45%** maakt gebruik van NBF diensten. In elke categorie is de minderheid bezig met het introduceren of flexibiliseren van hun aanbod.

## Hoe actief is de vereniging bezig met



Partners:

**BOWLTECH**



Supplier:



Scoring:



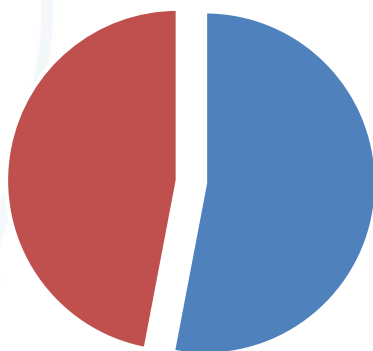
Friend:



# Knelpunten

**53%** ervaart knelpunten

Ervaart de vereniging op dit moment knelpunten/punten van zorg?



■ Ja ■ Nee

## Top 5 knelpunten

1. Ledenbehoud
2. Ledenwerving
3. Werving van vrijwilligers
4. Organisatie van activiteiten
5. Publiciteit en Reclame

Partners:

**BOWLTECH**



Supplier:

**erima**

Scoring:

 **Lanetalk**

Friend:



# Doelstellingen en toekomstvisie

# 38%

Heeft doelstellingen en/of een toekomst visie op papier staan

Wat is de reden dat de vereniging geen doelstellingen of plannen op papier heeft gezet?



Partners:

**BOWLTECH**



Supplier:



Scoring:



Friend:

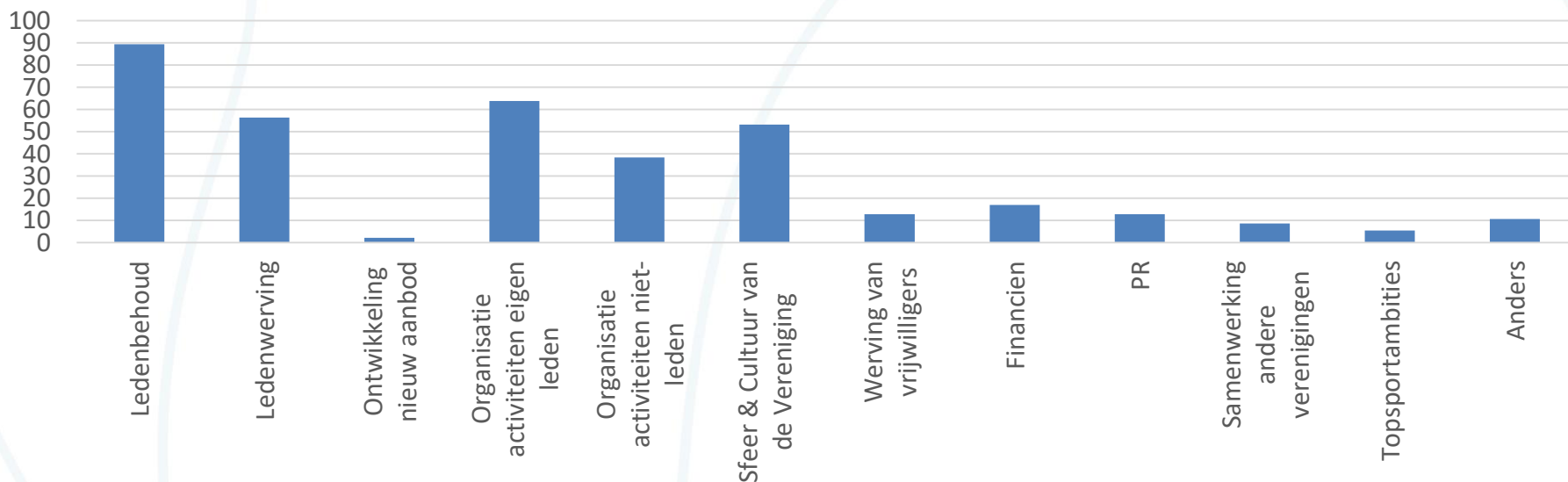




# Toekomstvisie

**68%** zet zich in voor ledenwerving, **56%** daarvan zet hier speciale evenementen voor in en **2,4%** ontwikkelt een nieuw aanbod.

Waar zet het bestuur zich de komende maanden voornamelijk voor in?



Partners:

**BOWLTECH**



Supplier:



Scoring:  Ja



Friend:



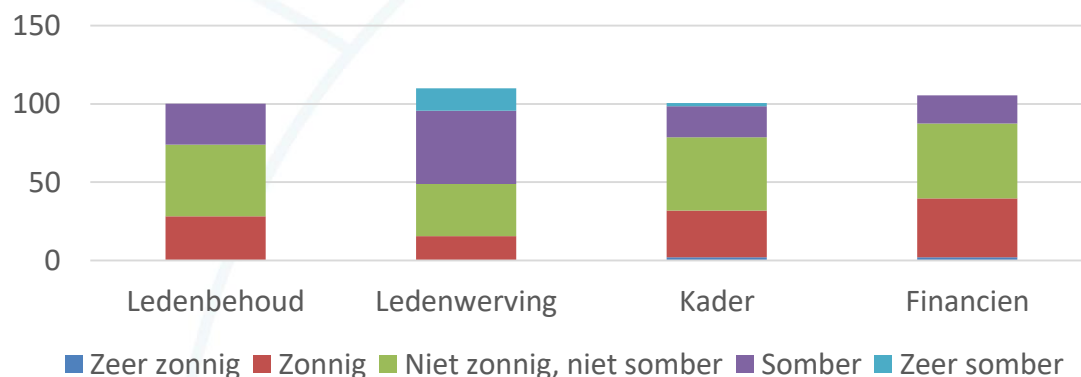
# Toekomstvisie

De meerderheid bij elk onderwerp is neutraal over de toekomst van de vereniging.

**50%** is somber of zeer somber over de ledenwerving.

**37%** ziet de financiële toekomst zonnig in.

Hoe zien jullie de toekomst van de vereniging met betrekking tot onderstaande onderwerpen?



Partners:

BOWLTECH®



Supplier:

erima

Scoring:

Lanetalk

Friend:



# Lidmaatschap

Kunnen bestuursleden de waarde van het NBF lidmaatschap uitleggen?

74,5%

Vinden jullie dat de NBF de waarde van het lidmaatschap goed kan uitleggen?

52,8%

Partners:

**BOWLTECH**



Supplier:



Scoring:



Friend:

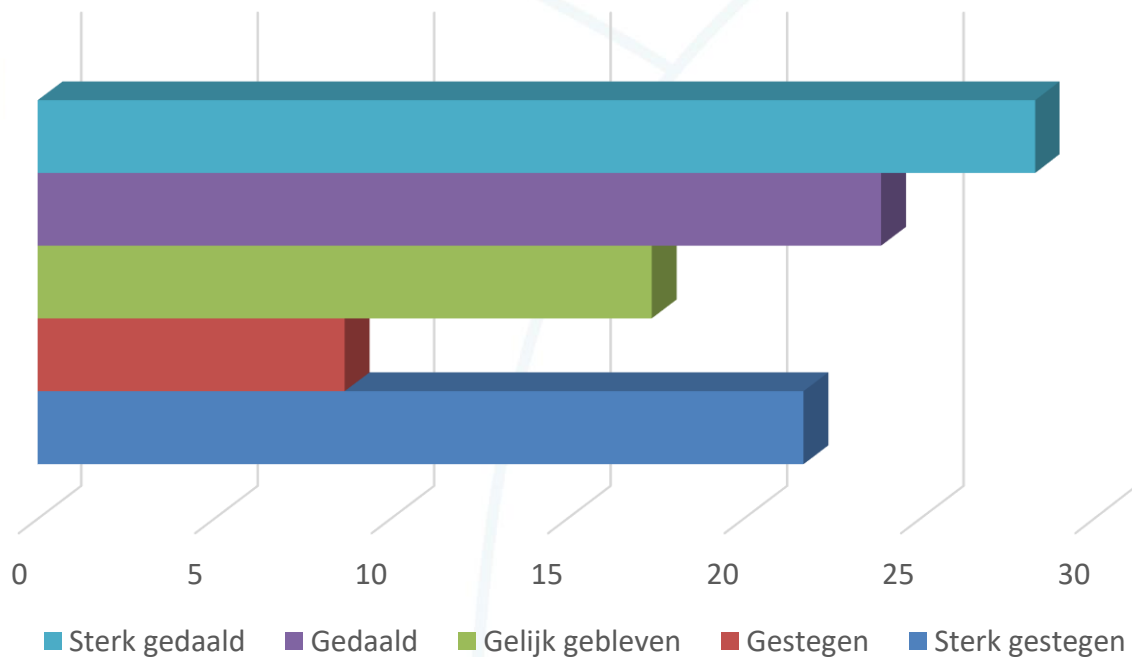


# Leden

# Lidmaatschap

Ongeveer **52%** heeft te maken gehad met een daling, terwijl **30%** een stijging heeft gezien.

Hoe heeft jullie ledental zich de afgelopen vijf jaar ontwikkeld?



Partners:

**BOWLTECH**



Supplier:



Scoring:



Friend:



# Ledenwerving

# 56,5%

Heeft een groeiambitie voor de komende twee jaar

Top 5 categoriën waar men in wil groeien:

1. 25 t/m 44 jaar
2. 18 t/m 24 jaar
3. 12 t/m 17 jaar
4. 45 t/m 54 jaar
5. 55 t/m 64 jaar

Partners:

**BOWLTECH**



Supplier:

**erima**

Scoring:



Friend:



# Ledenbehoud

Het bestuur weet wat er leeft bij de leden en waar zij behoefte aan hebben

**73,9%**

Wij doen moeite om onze leden te behouden

**84,8%**

Wij besteden zorgvuldig aandacht aan de opvang van nieuwe leden

**71,7%**

Wij staan open voor zoveel mogelijk verschillende doelgroepen binnen de vereniging.

**71,7%**

Partners:

**BOWLTECH**



Supplier:

**erima**

Scoring:

**Lanetalk**

Friend:



# Ledenbehoud

# 76,1%

Gaat structureel na waarom leden hun lidmaatschap opzeggen

Top 5 redenen om (volgens de vereniging) het lidmaatschap op te zeggen:

1. Geen gelegenheid meer om te bowlen
2. Kosten te hoog
3. Geen interesse of plezier meer
4. Ontevreden met de gang van zaken in het centrum en de vereniging
5. Overig

Partners:

**BOWLTECH**



Supplier:

**erima**

Scoring:



Friend:





# Ledenbehoud

# 10,9%

Werkt **heel gestructeerd** aan  
Ledenbehoud

# 63,0%

Werkt **een beetje gestructeerd**  
aan Ledenbehoud

**Top 5 activiteiten van verenigingen  
voor ledenbehoud/ledenwerving:**

1. **Sfeerverhogende activiteiten**
2. Extra sportieve activiteiten
3. Extra PR
4. Contributie verlaging
5. Verbetering technisch kader

Partners:

**BOWLTECH**



Supplier:

**erima**

Scoring:

Lanetalk

Friend:

NEDERLANDSE  
LOTERIJ



# Vrijwilligers & Kader

# Vrijwilligers

**34,0%**

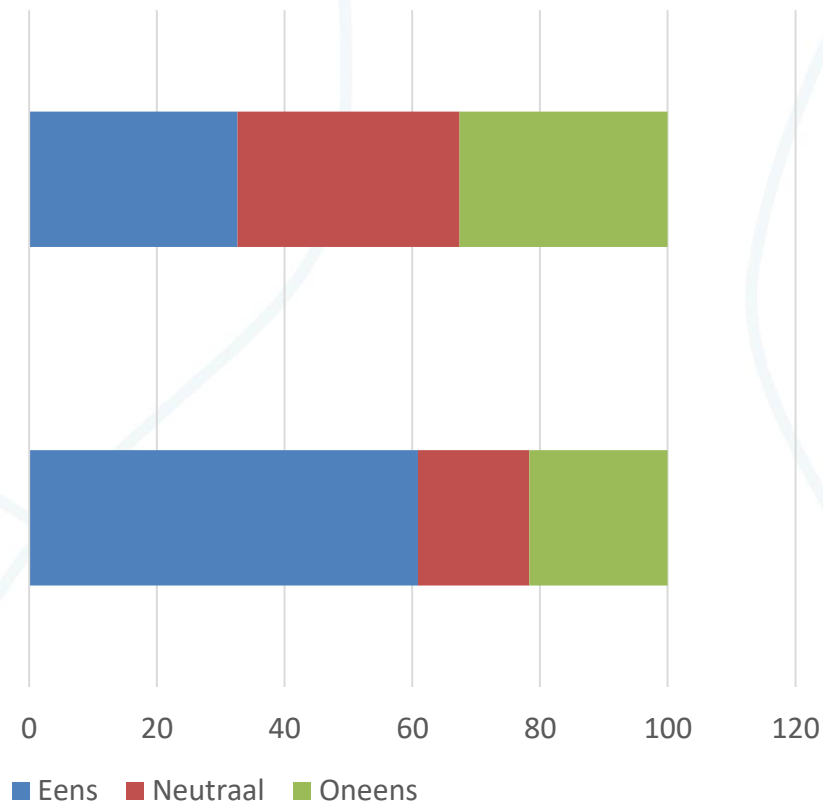
Heeft geen tekort aan  
vrijwilligers

**Top 5 functies met een tekort aan  
vrijwilligers volgens verenigingen:**

1. **Wedstrijdleiding**
2. Bestuur
3. Trainers
4. Communicatie
5. Organisatie evenementen

Voldoende technisch kader

Voldoende niet-technisch kader



Partners:

**BOWLTECH**



Supplier:

**erima**

Scoring:



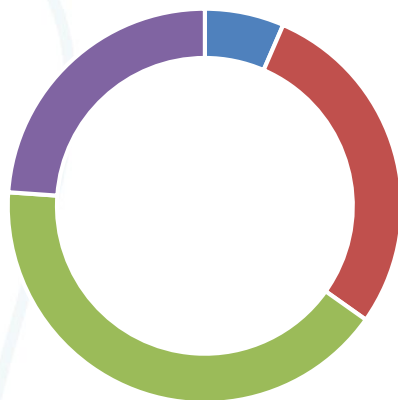
Friend:



# Technisch Kader

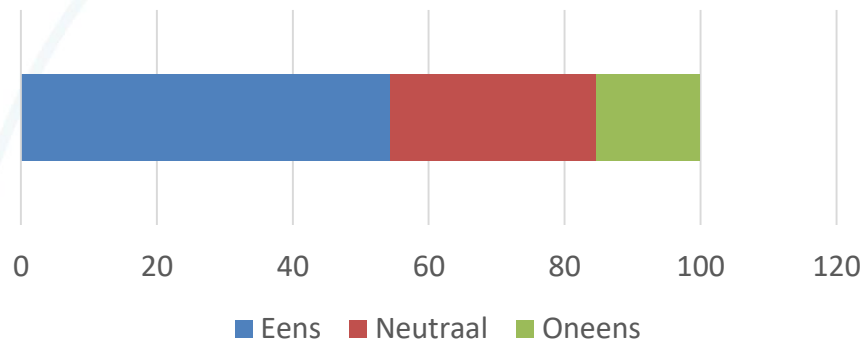
**51.1%** van de trainers krijgt geen onkostenvergoeding of salaris voor zijn of haar diensten.

## Vergoedingen voor Trainers



- Betaald
- Onkostenvergoeding
- Geen vergoeding
- Geen trainers

Het technisch kader beschikt over voldoende kwaliteiten om haar taken uit te kunnen voeren.



- Eens
- Neutraal
- Oneens

Partners:

BOWLTECH®



Supplier:



Scoring:



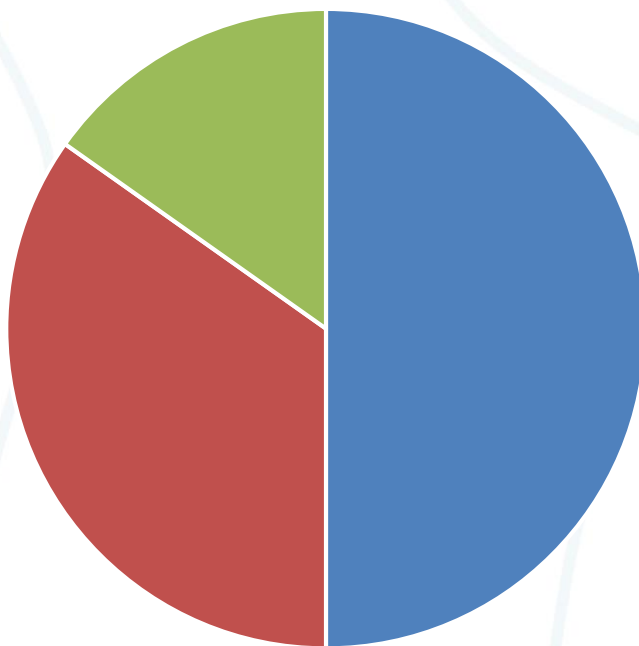
Friend:



# Wedstrijdleiders

**15.2%** van de verenigingen beschikt niet over een wedstrijdleider

**Beschikt de vereniging over een wedstrijdleider?**



■ Ja, meerdere ■ Ja, een ■ Nee

# 82.6%

Van de verenigingen is op de hoogte van de bijdrage die een vereniging moet betalen wanneer zij geen Wedstrijdleider bij de NTL hebben.

Partners:

**BOWLTECH**



**VALCKE  
GROUP**

Supplier:



Scoring:



**Lanetalk**

Friend:



**NEDERLANDSE  
LOTERIJ**



**NOC\*NSF**



**WORLD  
BOWLING**

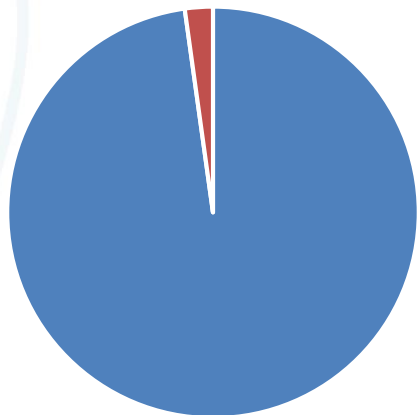


**NBF**  
NEDERLANDSE  
BOWLING FEDERATIE

# Opleidingen

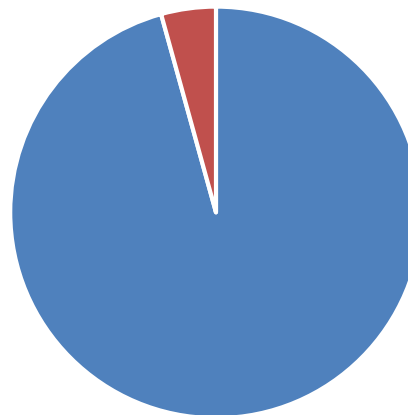
Slechts een enkele vereniging is niet op de hoogte van de Wedstrijdleider en Trainersopleidingen van de NBF. Echter heeft lang niet elke vereniging een Wedstrijdleider en/of Trainer.

## Bekend met de Wedstrijdleider Opleiding



■ Ja ■ Nee

## Bekend met de Trainers Opleiding



■ Ja ■ Nee

Partners:

**BOWLTECH**



Supplier:

**erima**

Scoring:

**Lanetalk**

Friend:

**NEDERLANDSE LOTERIJ**

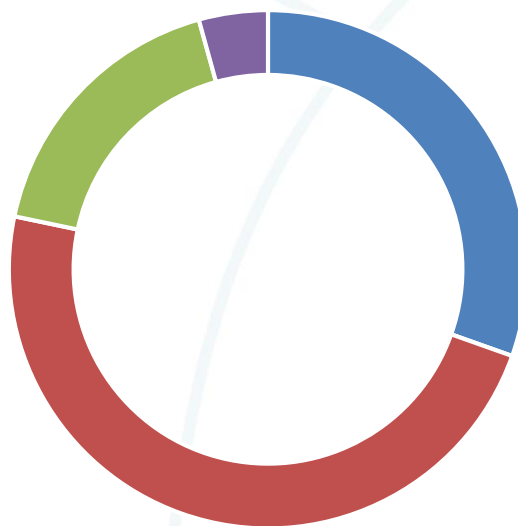


# Bowlingcentrum

# Bowlingcentrum

Verenigingen bij wie het bowlingcentrum niet aan de wensen voldoet geven aan dat het aan het totaal plaatje ligt. Van communicatie tot kwaliteit van de banen.

**Voldoet het bowlingcentrum in zijn  
algemeenheid aan de wensen van de  
vereniging?**



■ Helemaal ■ Bijna Helemaal ■ Een beetje ■ Niet

Partners:

**BOWLTECH**



Supplier:

**erima**

Scoring:

**Lanetalk**

Friend:

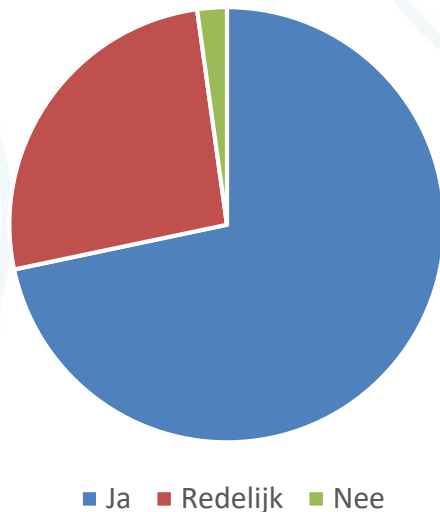
**NEDERLANDSE  
LOTERIJ**



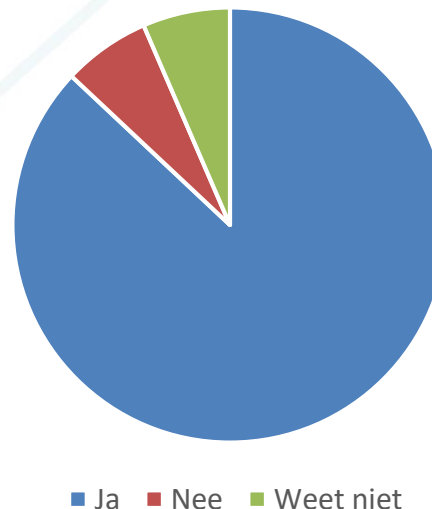


# Communicatie

Is er goed contact tussen de vereniging en de ondernemer?



Voelen bowlers zich thuis in het bowlingcentrum?



**87%** van de bowlers voelt zich volgens de vereniging thuis in het centrum.

**2.2%** heeft een slecht contact met de ondernemer.

Partners:

**BOWLTECH**



Supplier:

**erima**

Scoring:

**Lanetalk**

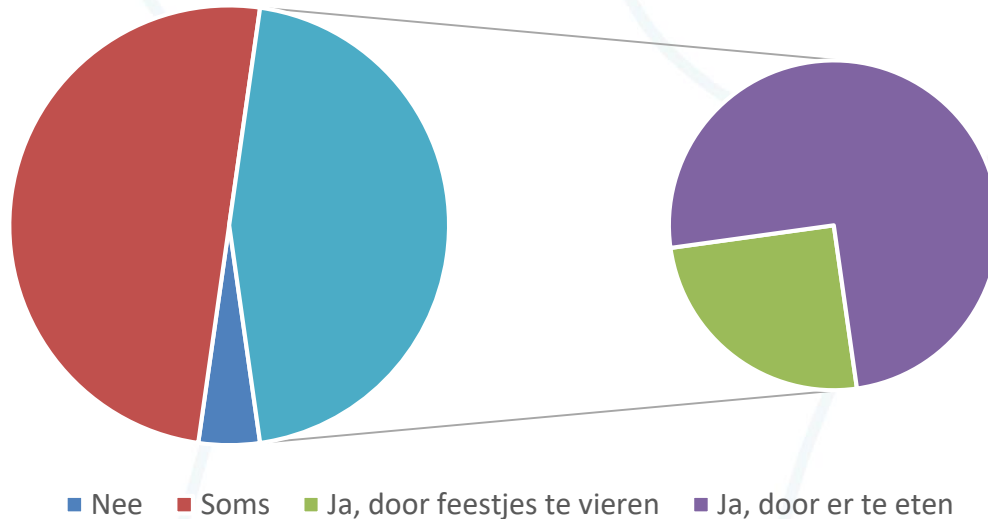
Friend:

**NEDERLANDSE LOTERIJ**



# Geven en nemen

Doen de leden van de vereniging wel eens iets terug voor de ondernemer?



# 76.1%

Van de verenigingen wordt door ondernemers betrokken bij activiteiten in het centrum

**92.4%** van de bowlers doet volgens de vereniging wel eens iets terug voor de ondernemer.

Partners:

**BOWLTECH**



Supplier:



Scoring:



Friend:



# De NBF

# De werkzaamheden van de NBF

## 64.4%

Vindt het behartigen van de belangen van de Nederlandse bowlingsport de belangrijkste taak van de NBF.

## 17.8%

Vindt het ondersteunen van verenigingen de belangrijkste taak van de NBF

### Top 5 belangrijkste werkzaamheden van de NBF:

1. **Belangen van de NL bowlingsport behartigen**
2. Verenigingen ondersteunen
3. Het bowlen promoten
4. Evenementen organiseren
5. Presteren met Team NL Bowling

Partners:

**BOWLTECH**



Supplier:

**erima**

Scoring:

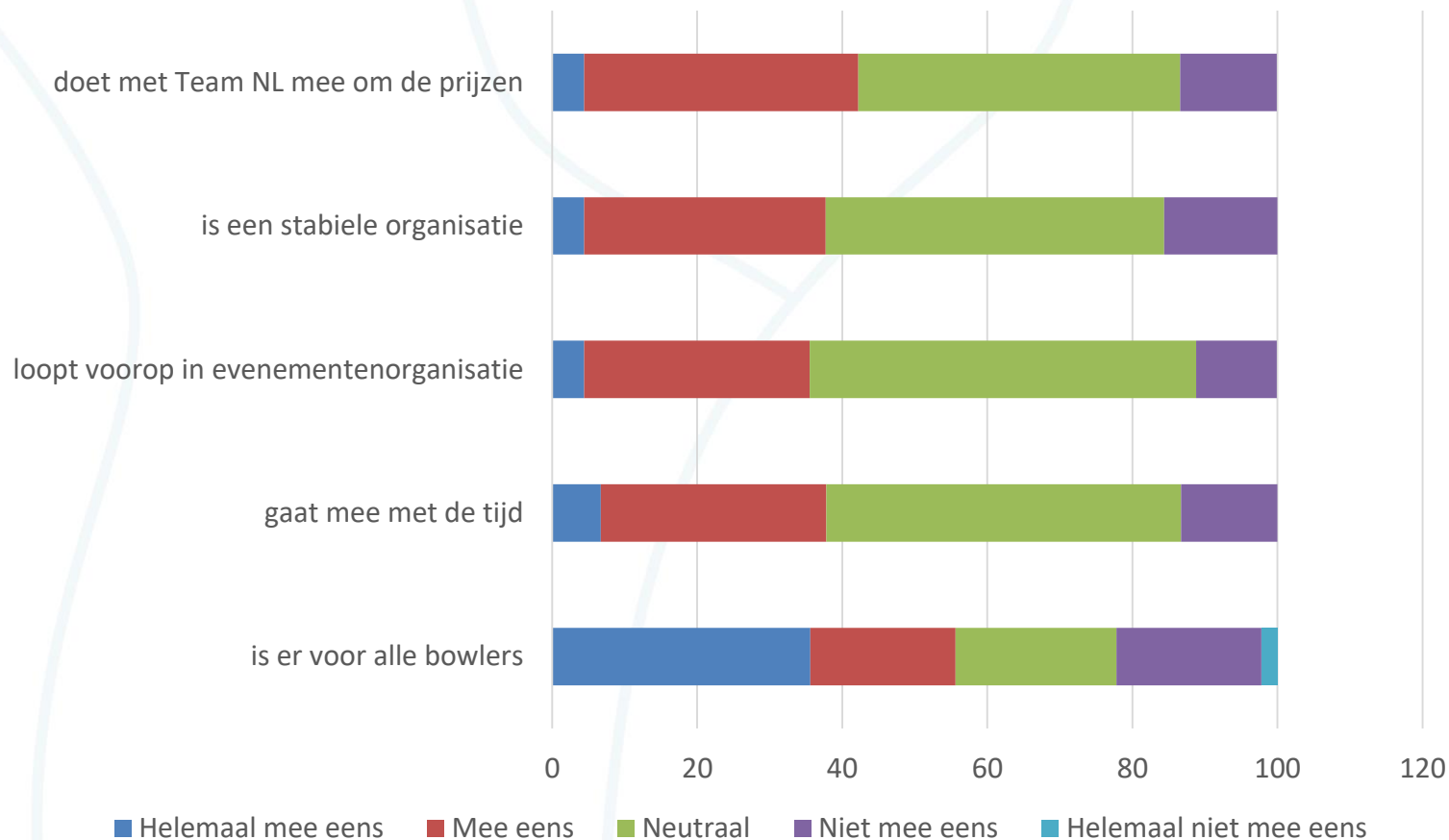


Friend:



# Stellingen

## De NBF...



### Partners:

BOWLTECH®



### Supplier:

erima

### Scoring:

Lanetalk

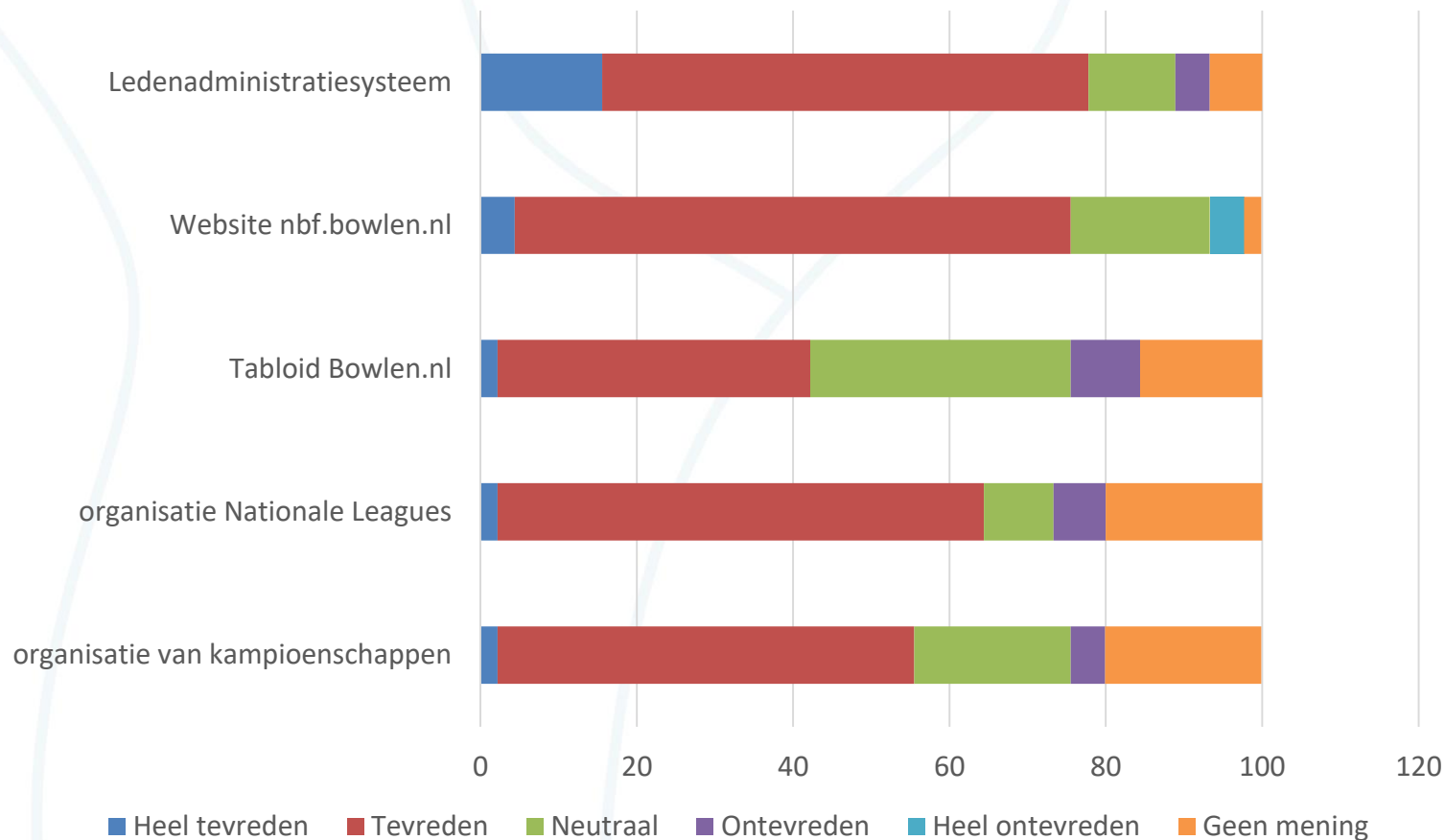
### Friend:

NEDERLANDSE LOTERIJ



# Tevredenheidsonderzoek

## Hoe tevreden is de vereniging met?



### Partners:



### Supplier:



### Scoring:

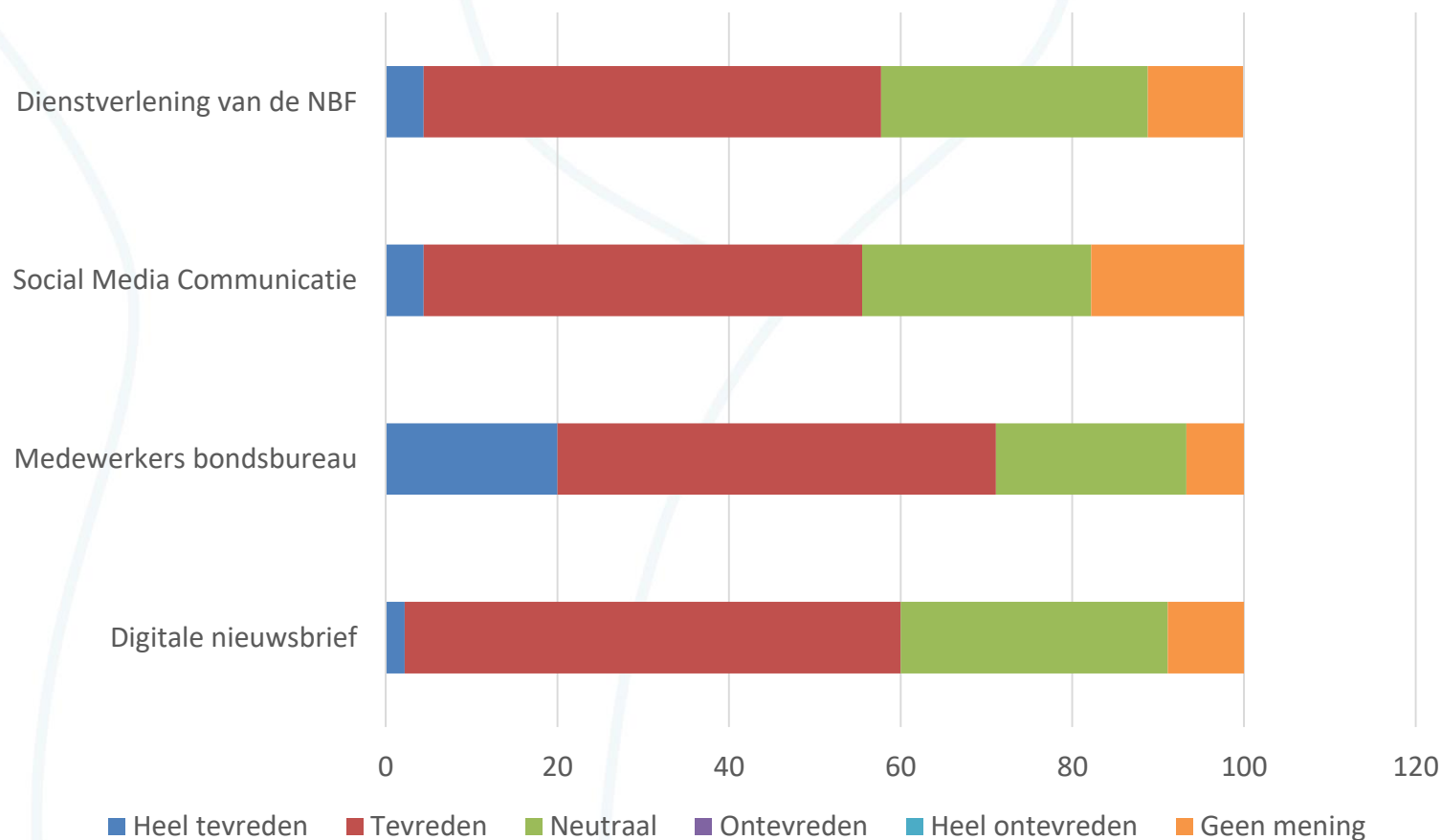


### Friend:



# Vervolg

## Hoe tevreden is de vereniging met?



### Partners:



### Supplier:



### Scoring:



### Friend:



# Gemiddelde scores

Top 3 onderdelen waar verenigingen het meest tevreden over zijn:

1. **Ledenadministratie systeem**
2. Medewerkers NBF Bonds bureau
3. Website NBF

Partners:

**BOWLTECH**



Supplier:



Scoring:



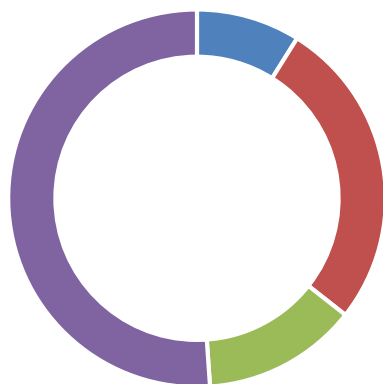
Friend:





# Verenigingsondersteuning

Heeft de vereniging wel eens gebruik gemaakt van verenigingsondersteuning van de NBF?



■ Ja, regelmatig ■ Wel eens ■ Een keertje ■ Nee, nog nooit

De **meerderheid** heeft nog nooit gebruik gemaakt van verenigingsondersteuning. Degene die dat wel doen geven de NBF hiervoor een:

7,3

Partners:

BOWLTECH®



Supplier:



Scoring:



Friend:



# Verenigingsondersteuning

# 35.6%

Heeft behoefte aan  
verenigingsondersteuning  
van de NBF

Top 5 onderwerpen zij  
ondersteuning bij willen hebben:

1. Ledenwerving
2. Ledenbehoud
3. Langetermijn visie
4. Organiseren van activiteiten voor niet-leden
5. Organiseren van activiteiten voor leden

Partners:

**BOWLTECH**



Supplier:

**erima**

Scoring:

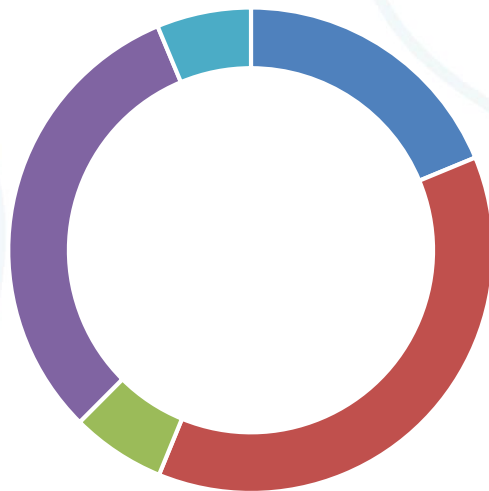
Lanetalk

Friend:



# Verenigingsondersteuning

Hoe willen deze verenigingen geholpen worden?



Daarnaast geeft **11.1%** van de verenigingen aan dat zij snel een persoonlijke afspraak willen maken met een medewerker.

- regelmatig goede tips ontvangen
- Goede voorbeelden op een plek vinden
- Workshop/cursus
- Contact met een medewerker
- Anders

Partners:

**BOWLTECH**



Supplier:

**erima**

Scoring:

**Lanetalk**

Friend:

**NEDERLANDSE LOTERIJ**



# Samenwerking

# Samenwerken met verenigingen

# 15.5%

Werkt samen met een of meerdere verenigingen

## Top 5 manieren waarop deze verenigingen samenwerken:

1. **Gezamenlijke organisatie bowlingactiviteiten voor leden**
2. Delen een bowlingcentrum
3. Bestuursleden wisselen ervaringen uit met elkaar
4. Gezamenlijke aanschaf en onderhoud van materialen
5. Samenwerking op het gebied van opleidingen en cursussen

Partners:

**BOWLTECH**



Supplier:

**erima**

Scoring:

Lanetalk

Friend:

NEDERLANDSE LOTERIJ



# Samenwerken met externe partijen

# 28.9%

Werkt samen met een of meerdere externe partijen

**Top 5 organisaties waar mee samengewerkt wordt.**

1. Lokale sportservice
2. Lokale gemeente (voor een project)
3. Scholen en Brede scholen
4. Buurt/wijk/welzijnsorganisatie
5. Lokale sportfondsen en verenigingen

Partners:

**BOWLTECH**



Supplier:

**erima**

Scoring:



Friend:



# Samenwerken met externe partijen

Wat leveren deze samenwerkingen op voor verenigingen?

**69.2%**

Goede PR

**30.8%**

Nieuwe leden

**15.4%**

Extra inkomsten

**35.8%**

Het is een maatschappelijke taak van de vereniging

**15.4%**

Wegens subsidieafspraken

Top 5 redenen om niet samen te werken met externe partijen

1. Geen speciale reden
2. Onvoldoende kader
3. Geen weet van maatschappelijke projecten waar aan deelgenomen kan worden
4. Gebrek aan expertise binnen de eigen vereniging
5. Hebben we net gedaan, het is wel even goed zo

Partners:

**BOWLTECH**



Supplier:

**erima**

Scoring:

**Lanetalk**

Friend:



**In het najaar van 2021 wordt opnieuw een verenigingsmonitor verspreid onder alle aangesloten verenigingen!**

**Wij hopen dan (weer) op jullie bijdrage om ons input te leveren, met het oog op de toekomst.**

**Bedankt dat je de tijd hebt genomen om de resultaten van 2019 te bekijken.**

**Heb je nog een vraag over deze resultaten?  
Mail ons dan via [info@nfbowlen.nl](mailto:info@nfbowlen.nl).**