

# Plan van aanpak fase 1 werving en ontwikkeling van jeugd- en junioerenroeiers

“Roeien is leuk”

ofwel

“Roeien dat is toch ... ongeveer hetzelfde als dammen?”

# Inhoudsopgave

1. Inleiding	3
2. Samenvatting	5
3. Opdracht KNRB	9
4. Werkwijze	12
5. De verschillen en de overeenkomsten	14
6. Breedtesport versus Wedstrijdsport	17
7. Breedtesport aantrekkelijker maken	18
8. Regio Indeling	20
9. Communicatie	22
10. ICT en Data	23
11. Vitale vereniging	25
12. Samenwerking tussen verenigingen	26
13. Werving junioren	27
14. Werving kader	29
15. Professionalisering	30
16. Branding roeisport	31
17. Roeien is leuk	32
18. Opzet juniorencompetitie	33
19. Conclusie	34
20. Bijlagen en bronnen	35
1 Uit KNRB Leden enquête 2018	35
2 Kenniscentrum sport: 14-Factoren_Keep-Youngsters-Involved	35
3 Kenniscentrum sport: sport zorgt voor sociale cohesie	36
4 School age strategy review British Rowing 2018	37
5 KPMG branche onderzoek sport oktober 2019	37
6 Eindverslag Commissie ter stimulering van het Jeugd-/Juniorroeien september 1988	37

# 1. Inleiding

In de breedtesportvisie 2019 van de KNRB staat een groeidoelstelling voor het aantal juniorenroeiers: naar minstens 15% van het totaal bij de KNRB aangesloten roeiers in 2030.

Kort gezegd betekent dit dat wij:

1. de instroom moeten vergroten
2. jeugd en junioren langer moeten binden en
3. de uitstroom moeten verkleinen

Deze drie open deuren uiteraard in samenhang: wanneer je jeugd en junioren beter weet te binden zal de uitstroom verkleinen. Zonder aandacht te besteden aan een interessante invulling van de sport zal werving niet erg succesvol zijn etc. Bovendien: de “uitstroom” is uiteindelijk onvermijdbaar: een junior bereikt vanzelf de leeftijd van 19 jaar.

Maar de drie punten, niet noodzakelijkerwijs in deze volgorde, bieden wel een kapstok om verschillende invalshoeken aan op te hangen. De beoogde groei zal niet worden gerealiseerd door slechts een beter aanbod van wedstrijden, een goede wifi verbinding op verenigingen of zo hier en daar een open dag voor de jeugd.

Elk van deze drie punten roept nieuwe vragen en behoefte aan vervolgstudie op. De KNRB heeft weinig gegevens beschikbaar om een kwantitatief helder beeld te schetsen. Ervaring is er genoeg in de Nederlandse roeiwereld. Echter met ervaringen alleen komen we er niet: de verschillen tussen verenigingen zijn groot, net als de verschillen tussen verschillende regio's in het land. Die verschillen vertalen zich niet alleen in aantallen junioren roeiers maar ook in samenwerking tussen verenigingen, kenmerken van verenigingen en beschikbaarheid van kader.

Hoe kan de KNRB de bij de eigen organisatie en bij de verenigingen beschikbare kennis en energie bundelen om tot een goede aanpak te komen? En waar starten we vervolgens?

Om te beginnen met een administratieve futilliteit: laten we vanaf nu het jeugd- en juniorenroeien (leeftijdscategorieën <15 en >= 15 <19) vervangen door de term “juniorenroeien” (U19) . Dat verhoogt de leesbaarheid van dit plan. Het vereenvoudigt alle communicatie rond de groeiambitie. En het voorkomt dat er een onbedoelde waterscheiding ontstaat tussen beide leeftijdscategorieën.

<sup>1</sup>

Dit plan van aanpak is het eerste vervolg op de presentatie en de acceptatie door de AV van de breedtesportvisie waarin de groeidoelstelling junioren wordt genoemd. De lezers die een panklaar

---

<sup>1</sup> 76% van de respondenten (n=29) tijdens workshop ‘help ik heb een jeugdlid’ op het roeicongres 2020 is het hier mee eens.

stappenplan verwachten moet ik teleurstellen. Het doel op dit moment (zie “opdracht KNRB”) is een landelijke competitie voor junioren op te starten. Daarna volgt, als fase 2, een plan voor een bredere, onderbouwde en geborgde aanpak. De informatie en inzichten die ik bij het schrijven van deze eerste fase heb ontvangen wil ik echter graag delen: niet alleen om te kijken of de denkrichting wordt gedeeld maar ook om de discussie rondom de verschillende thema’s te beginnen.

De tekst van de opdracht die de commissaris sportontwikkeling mij heeft gegeven heb ik opgenomen in dit document. Die tekst is het uitgangspunt voor de werkzaamheden die ik als vrijwilliger voor de KNRB uitvoer. De tekst van de opdracht biedt voor de lezer ook het uitgangspunt voor het project dat gaat leiden tot realisering van de groeidoelstelling.

In de loop van de maanden heb ik geprobeerd het onderwerp “juniorenroeien” te ontwarren tot behapbare thema’s; de hoofdstukken van dit document. Thema’s die per stuk zijn uit te werken en die in samenhang de weg naar succes vormen. Het per stuk uitwerken dient nog een ander doel. Ik heb gemerkt dat het juniorenroeien sterk leeft. Vrijwel iedereen deelt het gevoel van urgentie, heeft er een mening over, heeft de wil om tot actie over te gaan én heeft ideeën over hoe het beter kan. Dat is goed nieuws. De thema’s helpen bij het gericht aangaan van de dialoog over een taalkundig afgebakend maar in praktijk breed onderwerp met veel raakvlakken. Ik hoop dat de KNRB en de verenigingen zich kunnen vinden in deze thema’s en gaan helpen met de uitwerking daarvan.

In deze opzet zal het plan kunnen overkomen als een schot voor open doel zonder duiding of prioriteit. Ik hoop dat het een schot voor open doel is; dat scheelt veel misverstanden en discussie. In de conclusie geef ik toch een eerste advies, inclusief prioriteit, over wat er nu moet gebeuren. Overigens denk dat in dit stadium, slechts enkele maanden na acceptatie door de AV van de groeidoelstelling en gegeven de situatie van het juniorenroeien op dit moment, het goed is die overeenstemming uit te spreken zowel over de situatie als over structuur met thema’s. Overeenstemming over de uitgangspunten. Overeenstemming over de manier waarop we samen aan de slag gaan.

Dank aan iedereen die mij heeft geholpen met zijn en haar tijd en inzet. Speciale dank voor Jacques Klok: er is niemand geweest die met meer enthousiasme en uren de samenwerking is aangegaan.

## 2. Samenvatting

De opdracht van de KNRB bestaat uit twee fasen. Fase 1 (opleverdatum 1 februari 2020) richt zich op het inventariseren en uitrollen van een landelijke juniorencompetitie. Fase 2 (oplevering 1 oktober 2020) richt zich op het complete juniorenroeien in samenhang met sociale context, positie ten opzichte van andere Nederlandse sporten en ten opzichte van andere roei-landen.

Door middel van interviews, raadplegen van diverse bronnen en interactieve workshops tijdens het roeicongres en het instructeurscongres is een beeld ontstaan van het huidige juniorenroeien. Ook is duidelijk geworden hoe de huidige breedtesport situatie is ontstaan en welke uitdagingen verenigingen zien bij het voornemen het aantal junioren te laten groeien. Niet alleen de uitdagingen zijn benoemd maar ook oplossingsrichtingen werden aangedragen.

Het roei-landschap is verre van homogeen: er zijn grote verschillen in aantallen junioren per geografische regio en daarbij tussen verenigingen. “Een” plan zal daarom voor niemand passend zijn. Ondanks de verschillen zijn er tal van overeenkomsten en het is zaak vanuit die overeenkomsten te werken aan oplossingen die per vereniging en per regio relevant zijn.

Een junior kan in Nederland grofweg kiezen tussen breedtesport en wedstrijdsport. Wedstrijdsport is goed georganiseerd maar eigenlijk alleen aantrekkelijk voor wie in staat is voorin mee te varen. De weg naar internationale uitzendingen is veel toegankelijker dan bij andere (grotere en bekendere) sporten maar in praktijk (terecht) weggelegd voor een beperkt aantal getalenteerde, hard trainende atleten. Voor de overige wedstrijdporters lijkt er weinig te winnen. De breedtesport is gefragmenteerd en op enkele uitzonderingen na niet erg aantrekkelijk voor de junior die wat méér wil maar niet kan of wil meedoen aan de wedstrijdsport. Om een aantrekkelijk programma te maken voor topatleten, enthousiaste wedstrijdporters, fanatieke recreanten en de rustige roeier zijn aanpassingen nodig. De focus daarbij ligt in eerste instantie op de breedtesport omdat daar de meeste junioren aan kunnen deelnemen en daar op korte termijn het meeste valt te verbeteren.

Roeien is in Nederland niet regionaal georganiseerd. Dat betekent dat er geen structuur is om aantrekkelijke evenementen “in de buurt” te organiseren. Dat geldt met name voor de breedtesport waarbij (reis) tijd een belangrijke rol speelt bij het organiseren en uitoefenen van de sport. Ook bij het uitwisselen van informatie en de persoonlijke ontmoeting voor zowel roeier als organiserend kader helpt het om een regio indeling te hebben.

Communicatie vanuit de KNRB naar contactpersonen binnen verenigingen is op dit moment lastig omdat er geen ict- en datastructuur is die dat mogelijk maakt. Het zou goed zijn om, met de betrokkenen uit het juniorenroeien, te kijken op welke gebieden IT kan helpen, welke gegevens er nodig zijn en hoe die gegevens te benutten. Waarschijnlijk biedt het huidige ICT verandertraject binnen de KNRB de nodige ruimte daarvoor.

Voor groei van het aantal junioren is nodig dat zij zich thuis voelen op roeiverenigingen. Verenigingen kunnen met elkaar optrekken om te kijken of en wat er op dat gebied kan verbeteren. Maak daarbij gebruik van de nodige studies en tools die op dat gebied beschikbaar zijn voor sportorganisaties. Met elkaar optrekken kan ook bij het organiseren van evenementen en het versterken van elkaar. Het studentenroeien is uniek in Nederland en biedt mogelijkheden om bij te dragen aan groei van het aantal junioren. Junioren die, te zijner tijd, met hun kennis en ervaring studentenverenigingen helpen te versterken.

Groei kan beginnen met werven van nieuwe roeiers. Voor werving is wel een helder beeld nodig van wat het roeien te bieden heeft en voor wie. Ook is het zaak om de boodschap die bij de werving is uitgedragen overeenkomstig en consistent uit te voeren wanneer de nieuwe junior eenmaal “binnen” is. Elke vereniging kan daarbij eigen keuzes maken maar de kracht van de relatief kleine roeisport ligt in de mogelijkheden tot samenwerking. Wij weten wat de onderlinge verschillen zijn, kunnen die benoemen en zelfs tot belemmering maken. Maar de roeisport zelf is vooral onbekend en de gezamenlijke kans is de roeisport iets minder onbekend te maken.

De geformuleerde groeidoelstelling betekent nogal wat: naast het werven en behouden van junioren is ook kader nodig voor begeleiding en organisatie. Veel van dat kader bestaat uit vrijwilligers maar een rol voor betaalde professionals biedt mogelijkheden. Niet alleen zijn er de nodige verenigingen die stellen baat te hebben bij een mix van vrijwilligers en betaalde krachten, professionalisering is ook een trend in de sportwereld.

Een thema kwam regelmatig terug bij de interviews en dan met name bij interviews met (oud) roeiers die op internationaal niveau hebben gepresteerd. Dat thema is plezier in de sport: lol hebben in het roeien, de gezelligheid en de vriendschappen daaromheen. Plezier is het belangrijkste verbindende factor tussen roeiers en meer dan wat dan ook in staat om junioren langere tijd te binden aan de roeisport.

De voornaamste conclusie is dat het nog niet is gelukt fase 1 van de opdracht uit te voeren. Een compleet beeld van de huidige juniorencompetitie ontbreekt nog en het doorstarten van initiatieven kost meer tijd dan gedacht. Tegelijkertijd is wel een algemeen beeld ontstaan van het junioren roeilandschap en de mening van de nogal wat verenigingen daarover.

Het is goed een groeidoelstelling te formuleren: het toont ambitie en betrokkenheid en het geeft richting. Anderzijds is de huidige situatie dat de junioren breedtesport de laatste jaren heeft geleden onder een gebrek aan aandacht. Om uit die situatie te raken zal de KNRB moeten investeren. Investeren in termen van aandacht, regie en een infrastructuur van informatie uitwisseling, dialoog en samenwerking. Een eerste stap daarbij is aandacht vragen voor de thema's die samenhangen met juniorenroeien en aandacht geven aan bestaande initiatieven.

Daarom (nog) geen plan maar een advies voor het faciliteren van een proces. Door systematisch en voortdurend te informeren, prikkelen en uit te dagen gericht op de diverse thema's kan de KNRB meer bereiken dan een panklaar top-down-plan.

#### Advies aan het KNRB bestuur:

1) Vorm een geografische regio indeling.

1) Betrek de verschillende "gebruikersgroepen" in de roeisport bij het formuleren van die visie, inventariseren van behoeften en stellen van doelen als het gaat om inzet van ict oplossingen en het verzamelen van data.

1) Faciliteer de communicatie rond het thema juniorenroeien tussen verenigingen binnen regio's en tussen regio's op nationaal niveau. Informeer, vat samen, prikkel en daag uit. Organiseer ontmoetingsmomenten zowel "live" als digitaal.

2) Maak samenwerkingsverbanden zichtbaar en waardeer deze.

2) Benoem het thema 'vitale vereniging'. Help verenigingen dat vorm te geven. Communiceer en faciliteer gedurende langere tijd de mogelijkheden positieve actie op dit thema te nemen.

3) Maak wervings-initiatieven zichtbaar. Help valkuilen bij werving te voorkomen en promoot de succesfactoren. Vorm een denktank 'werving junioren', faciliteer deze en deel de uitkomsten.

3) Ga, vóór een uiting over de roeisport te plaatsen, na of die uiting bijdraagt aan het "merk" roeien zoals we willen dat het door junioren wordt gezien. Uitingen over de roeisport zijn te vinden op websites (tekst en beeld) en social media (waarbij Youtube de meest blijvende is) .

3) Kijk of je bij het organiseren van evenementen en in contact met vrijwilligers een klein stapje extra kan zetten dat het gevoel van plezier en waardering vergroot. Doe dat systematisch.

#### Suggesties voor verenigingsbestuurders:

- Beoordeel in hoeverre je vereniging vitaal en aantrekkelijk is voor junioren.
- Help de KNRB met de uitwerking van de thema's rond juniorenroeien en meer speciaal bij de realisatie van de 8 adviezen in dit plan.
- Verdiep je in de mogelijkheden voor de inzet van betaalde professionals. Er zijn "best practices" te over, zowel bij studentenverenigingen als bij algemene verenigingen.
- Kijk of je bij het organiseren van evenementen en in contact met vrijwilligers een klein stapje extra kan zetten dat het gevoel van plezier en waardering vergroot. Doe dat systematisch.

#### Advies voor het KNRB bestuur:

Werk de thema's en subthema's gericht uit. Verzamel daarvoor een netwerk van vrijwilligers met liefst een mix tussen professionele expertise en ervaring in de roeiwereld.

Leg verbindingen tussen de thema's: bevorder synergie en voorkom dubbel werk op overlappende aspecten.





## 3. Opdracht KNRB

### Aanleiding

Het bestuur van de KNRB heeft de ambitie om het aantal juniorenroeiers te vergroten. Het percentage juniorenroeiers is sinds de jaren '80 gedaald van ca 20% in begin jaren '80 tot de huidige ca 7%. Bovendien is de kwetsbaarheid groot: ca 50% van de jeugd- en juniorroeiers roeit bij 10% van het totaal aan verenigingen. De roeibond hecht aan een robuuste groep jeugd- en juniorroeiers om:

- vitale sportaanbieders te houden (niet van één groep afhankelijk),
- een leven lang roeien invulling te geven (breed leeftijdspalet) ,
- kwetsbaarheid van de instroom naar topsport te verminderen (doorgroei),
- de roeisport toekomstbestendig te maken (voeling met nieuwe sportvormen)

### Doelstelling roeibond

De KNRB heeft als doelstelling in 2030 weer minimaal 15 % jeugd- en junior roeiers te hebben.

### Opdracht

De opdracht bestaat uit drie delen

1. korte termijn-voorstel: opzet voor jeugd en juniorencompetitie
2. lange termijn-aanpak: analyse en plan van aanpak
3. organisatorische suggesties

*ad 1) korte termijn: jeugd-en juniorcompetitie* Op diverse plekken in het land zijn er wedstrijden en competities voor jeugd- en juniorroeiers en zijn er regionale / inter-verenigings-uitwisselingsprogramma's om roeiers samen te laten komen. Deze activiteiten hebben meer en minder succes, en missen onderling verband. Door cherry-picking kan wellicht een verbetering hierin worden aangebracht. De opdracht is:

- a) breng initiatieven in beeld: kenmerk van het programma (opzet, aanpak), aantallen deelnemers, deelnemende partijen, netwerk, organisatie.
- b) breng synergie en lacunes in beeld en kom met concrete voorstellen voor verbetering t.a.v. opzet, samenhang, organisatie en publiciteit.
- c) lever concrete tools die het voor de organisatoren makkelijker en voor deelnemers aantrekkelijker maken en maak daarbij onderscheid tussen tools en maatregelen voor de Roeibond en voor verenigingen.

*ad 2) lange termijn aanpak* Om onze doelstelling 15% jeugd en junioren in 2030 te halen is 'meer van hetzelfde' waarschijnlijk niet goed genoeg en moeten we bereid zijn om open naar de sport te kijken. Vergroting van het aantal jeugd-/juniorroeiers is deels een 'marketing' probleem (hoe interesseren we meer jongeren voor de roeisport?), en deels een organisatieprobleem voor verenigingen (wat moeten verenigingen of andere organisaties doen om deze jongeren voor de roeisport te werven, op te leiden en vast te houden? en hoe organiseer en financier je dat?) De opdracht is:

d) Beschrijf de organisatie en de aanpak van het juniorenroeien in Nederland ('ist'). Daarbij accenten op zowel de breedtesport op zich (verenigingen, schoolroeien, competities, jeugdregatta), als de verbinding tussen breedte- en wedstrijdsport.

e) Breng in beeld wat de ontwikkelingen zijn tav jeugd en junioren: waar zitten ze, hoe is deze groep samengesteld, wat wil de jeugd (niet één antwoord, mogelijk meerdere 'profielen'). Bouw hierbij ook een netwerk van deskundigen en organisaties op, bijvoorbeeld Jantje Beton, JOGG, nationaal sportakkoord, netwerk van buurtsportcoaches, etc.

f) Onderzoek goede voorbeelden van andere sportbonden, bijv hockey, korfbal, atletiek, schaatsen en beschrijf initiatieven, aanpak en randvoorwaarden.

g) Onderzoek inspirerende en werkbare voorbeelden bij de roeisport in het buitenland (suggestie: Denemarken, Ierland, Canada, Engeland, maar neem vooral ook de ruimte).

h) Beschrijf met welke sportieve elementen we jeugd en junioren kunnen verleiden tot de roeisport en wat dat vraagt van onze sport én van de sportaanbieders. Bij sportaanbieders graag verder kijken dan alleen verenigingen, maar ook naar commerciële aanbieders en mogelijkheden voor individuele sporters en 'anders georganiseerden'. Focus ligt hier op de inhoud van de sport: welke sportvormen, welke sportcultuur en welke sportmiddelen zijn nodig.

*Ad 3) organisatie-suggesties* De opdracht is:

i) Welke aanpak is nodig om de adviezen onder h) succesvol te maken? Kijk hierbij naar organisatie, structuur, kennis/vaardigheden en financiering op zowel lokaal, regionaal als landelijk niveau.

## **Uitvoering**

- Opdrachtgever vanuit het KNRB bestuur is Feike Tibben, bestuurder sportontwikkeling. Daarnaast zijn vanuit het bestuur betrokken IJsbrand Haagsma (opleidingen en wedstrijden) en Chris IJsbrandy (topsport en talentontwikkeling).
- Vanuit het KNRB-bonds bureau is Kristel Kooij eerste aanspreekpunt.
- Voor de uitvoering van de deelopdrachten kan gebruik worden gemaakt van bestaande structuren als ARB (die al een voorstel heeft gemaakt), stagiaires (ook al contact geweest), deelnemers aan de 'roei- MBA' (informatie doorgegeven), NOC\*NSF (Kiss-bestanden), Mulierinstituut etc.
- Het is gewenst om voor de uitvoering een ad-hoc projectgroep in het leven te roepen met

deskundigen uit de roeiwereld en daarbuiten (bijvoorbeeld onderwijs, jeugdzorg). Bij deelname in de projectgroep is instemming vereist van de opdrachtgever.

- Vergoeding van kosten en onkosten wordt vooraf afgesproken tussen Feike Tibben en Robert Boeder en is ook van toepassing op leden van de projectgroep.
- Gedurende de looptijd van het onderzoek vindt in ieder geval maandelijks en bij op sleutelmomenten afstemming plaats tussen Feike Tibben en Robert Boeder.
- Afronding: opdracht 1) moet 1 februari 2020 klaar zijn en opdrachten 2) en 3) 1 oktober 2020. Daarna volgt bestuurlijke behandeling en besluitvorming.

## 4. Werkwijze

Om tot een plan te komen is moet het nodige worden gedaan. De werkwijze is gericht op enerzijds het inventariseren van de mogelijkheden binnen de roeiwereld en anderzijds het krijgen van een beeld van de wereld waarbinnen de roeisport in Nederland opereert. Junioren hebben veel meer keuzes dan roeien alleen als het gaat om het kiezen van vrijetijdsbesteding.

Ik heb sinds september 2019 een 49 mensen in de roeiwereld gesproken over het thema juniorenroeien en gevraagd naar hun ervaringen, suggesties voor verbeterpunten en manier van aanpak. De gesprekken, meestal 1-op-1 en soms in een groep, varieerden van 1,5 tot 4,5 uur in tijd. Naast de gesprekken heb ik korter contact gehad met de aanwezigen op de brainstorm over het juniorenroeien georganiseerd door de ARB in januari, het roeicongres, het instructeurscongres en een trainingsdag junioren van het RTC Groningen.

Daarnaast zijn diverse bronnen geraadpleegd waaronder de bij de KNRB beschikbare ledenaantallen van de verenigingen, het rapport over schoolroeien van British Rowing <sup>2</sup>, KPMG branche rapport sport (oktober 2019)<sup>3</sup>

Bij de werkwijze tot nu toe heb ik mij vooral gericht op de fase 1 uit de opdracht van de KNRB; een opzet voor een juniorencompetitie. Bij het schrijven van deze versie van het plan (februari 2020) is het onderzoek nog niet afgerond maar de mogelijkheden binnen de Nederlandse roeiwereld lijken aardig in beeld.

De vervolgstudie zal bestaan uit een uitgebreidere inventarisatie van het juniorenroeien in ons omringende- en succesvolle roei-landen om te kijken welke succesfactoren Nederland kan meenemen de ontwikkeling van het juniorenroeien. Daarnaast kijken we verder naar de sociale en demografische gegevens van jeugd in Nederland om te kijken hoe we de roeisport daar goed op aan kunnen laten sluiten.

Naast het raadplegen van onderzoeken en rapporten moet natuurlijk ook de jeugd zelf aan het woord komen: wat vinden de junioren die nu roeien van de sport en de aanpak op de verenigingen? En wat hebben de ex-junioren als prettig ervaren en wat hebben ze gemist?

De werkwijze kenmerkt zich door een pragmatische benadering. Fase 1 (opzet juniorencompetitie) is uiteraard praktisch van aard. De uitkomst van de gesprekken en, zeker niet op de laatste plaats, het enthousiasme van vrijwel iedereen die ik ontmoet brengt daarnaast zoveel

---

<sup>2</sup> School Rowing review maart 2018. Zie bijlagen.

<sup>3</sup> Zie bijlagen

kansen aan het licht dat het zonde zou zijn dit laaghangend fruit niet te oogsten. Daarmee sorteert ik, vertrouwend op accoord van de KNRB, voor op conclusies en aanbevelingen van dit plan.

## 5. De verschillen en de overeenkomsten

Hoe ziet het junioren-roei-landschap er uit? Waar hebben we het over en meer speciaal in welk kader moeten we opmerkingen en wensen van verenigingen omtrent het juniorenroeien plaatsen? Kort door de bocht: “Het” Nederlandse juniorenroeien bestaat niet. Natuurlijk zijn er bekende verschijningsvormen maar de verschillen zijn groot. Daarom zal “een plan” voor het juniorenroeien voor niemand passend zal zijn.

### Verschillen

De Nederlandse roeisport is verdeeld in 2 grote soorten verenigingen: algemene verenigingen en studentenverenigingen.

De 26 studentenverenigingen hebben honderden junioren als lid: de eerstejaars. Dat is meer een statisch gegeven dan een praktisch weetje. De eerstejaars draaien vrijwel nooit mee in het juniorenroeien waar de groei-doelstelling op duidt. De overstap door junioren van hun oude algemene vereniging naar een studentenvereniging kan beter worden benut maar valt buiten dit plan.

Studentenverenigingen kennen ten opzichte van algemene verenigingen ondermeer:

1. uitgebreide mogelijkheden voor leden: van gezelligheid tot topwedstrijdsport
2. geaccepteerde inzet van professionele coaches en begeleiders
3. ruime beschikbaarheid van vrijwilligers
4. hoge omloopsnelheid van kader
5. Innovatieve daadkracht gekoppeld aan praktisch organisatievermogen
6. eigen vertegenwoordiging (NSRF en KNSRB)
7. eigen nationale competitie
8. sterk clubgevoel
9. behoorlijke grootte (50% van de studentenverenigingen heeft meer dan 500 leden)
10. oudledenverenigingen die bijdragen aan continuïteit

Nederland kent grote en kleine algemene verenigingen. Kijkend naar de 86 *algemene* verenigingen waar het juniorenroeien zich in 2018 <sup>4</sup> afspeelt heeft:

- de top 20 grootste verenigingen elk meer dan 450 leden en 54% van het totaal aantal leden.
- de top 20 kleinste verenigingen elk minder dan 100 leden en samen 5% van het totaal aantal leden.

De dynamiek, continuïteit in kader, beschikbaarheid van materiaal en financiële middelen zijn op kleine verenigingen anders dan op grote verenigingen.

---

<sup>4</sup> KNRB ledengegevens verenigingen 2018

Er zijn verenigingen met een relatief hoog percentage junioren en die met een laag percentage junioren ten opzichte van het totaal aantal leden:

- 12 verenigingen hebben een aandeel junioren van meer dan 15%
- 30 verenigingen hebben een aandeel junioren van minder dan 5%

De vraag is waar dat verschil door ontstaat. Mogelijke oorzaken zijn:

1. Een bewuste of onbewuste keuze voor het wel of niet faciliteren van juniorenroeien
2. Geen beschikbaar kader dat zich inzet voor juniorenroeien
3. Een locatie die slecht bereikbaar is voor junioren
4. Etc....

Kijkend naar de regio's waar de bij de algemene verenigingen roeiende junioren zich bevinden valt het volgende op:

- 41% van alle junioren roeit bij 19 verenigingen binnen 20 autominuten van Amsterdam
- 23% van de junioren roeit bij de 22 verenigingen in de provincie Zuid-Holland
- 12% van de junioren roeit bij 9 verenigingen in de regio Groot Utrecht
- de overige 24% is verdeeld over de rest van Nederland

## **Overeenkomsten**

Het alom aanwezig enthousiasme voor de roeisport en de vele uren die aan de sport en de organisatie worden besteed is de belangrijkste overeenkomst.

Kijkend naar verbeterpunten is het aantrekken en behouden van junioren voor alle algemene verenigingen die ik heb gesproken een uitdaging: dat geldt ook voor de grote verenigingen. Als het gaat om het behouden van junioren klinkt de vraag naar een groter en diverser aanbod van evenementen voor junioren alom. Oplossingsrichtingen komen grotendeels overeen hoewel de uitwerking sterk kan verschillen. Schoolroeien en open dagen zijn de meest genoemde wervingskanalen. De conversie van het bezoeken van die evenementen naar een lidmaatschap bij de vereniging is een probleem (het 'rendement' wordt als laag gekwalificeerd).

Het werven en behouden van kader om het juniorenroeien te organiseren en te begeleiden is ook voor vrijwel iedereen een punt van aandacht.

Een overeenkomst is daarnaast dat bijna niemand van elkaar weet wat men doet op het gebied van juniorenroeien. Natuurlijk zijn de aantallen junioren en de wedstrijdresultaten bekend. Maar wat de successen zijn (en de succesfactoren) en wat de mislukkingen (en de bijbehorende faalfactoren) zijn niet bekend. Men kent in een aantal gevallen de verhalen wel maar analyse en onderzoek naar mogelijkheden bij de eigen vereniging ontbreekt. Operationele uitdagingen en het werken aan de eigen visie binnen de vereniging maakt dat de stap terug voor die reflectie lastig is. In een enkel geval is veronderstelde onderlinge concurrentie (wie weet de nieuwe junioren te binden) een belemmering voor samenwerking.

Beschouw de groei van de studentenverenigingen: van 8700 leden in 2013 naar 14000 in 2018 (61% groei in 5 jaar tijd)<sup>5</sup>. Is dat het gevolg van een gewijzigd profiel in die tijd of zelfs ten opzichte van 40 jaar geleden of is het gewijzigde profiel ontstaan door gestage groei? Wat het antwoord moge zijn: het zou goed zijn als algemene verenigingen aandacht zouden besteden aan deze vraag bij hun eigen ontwikkeling en de dialoog daarover onderling en met (oudleden)studentenverenigingen aan te gaan.

Afgezien van de precieze aantallen en de exacte grenzen van de regio's is wel duidelijk dat "een plan" voor het juniorenroeien voor niemand passend zal zijn: in Amsterdam zijn de omstandigheden en behoeften beduidend anders dan in Oost Nederland. Ik denk daarom dat het goed is de verschillen in juniorenland te benoemen, te respecteren en in gedachten te houden bij het ontwikkelen van plannen en structuren. De verschillen, voor zover die gaan over aantallen, zijn geen vaststaand gegeven maar wel omstandigheden waar we de komende jaren rekening mee moeten houden.

De overeenkomsten én de verschillen bieden beiden kansen. Het gaat slechts om de vraag wat je als gegeven wenst te accepteren en waar je verandering mogelijk acht.

---

<sup>5</sup> Alle ledenpercentages en -aantallen onder voorbehoud van administratieve methodiek



## 6. Breedtesport versus Wedstrijdsport

Eén keer per week gezellig bewegen op het water, in een ploeg trainen voor vijf competitiewedstrijden en het leveren van een maximale trainingsinspanning om te presteren op het WK. Drie verschijningsvormen van juniorenroeien. Veel sporten bieden méér prestatieniveaus aan en dat is natuurlijk aantrekkelijker. Roeien biedt echter meer vormen. Kort gezegd: een hockeywedstrijd is een hockeywedstrijd en roeien kan in verschillende evenementsvormen en in verschillende boten. Om junioren blijvend aan de roeisport te binden is het zaak om breedtesport en wedstrijdsport elkaar te laten versterken. Niet alleen wanneer een junior op weg is grote ambities te verwezenlijken maar ook (en misschien wel juist) wanneer die ambities niet haalbaar blijken en topsport niet meer aantrekkelijk is.

Uit KNRB Ledenenquête 2018 (bijlage 1) is bij de open vragen de kloof tussen het recreatief roeien en wedstrijdroeien benoemd. Ook uit de gesprekken bij de verenigingen blijkt dat de wedstrijdsport een andere aanpak krijgt dan de breedtesport: andere structuur, ander bestuurslid, andere begeleiders en andere trainingsvormen. Een aantal verenigingen kiest er voor om juist de voordelen van een grotere, gezellige groep leeftijdsgenoten te benadrukken. Dat kan door gezamenlijke trainingstijden, trainingsvormen (uiteeraard aangepast aan de verschillende prestatieniveaus) en verenigings(gezelligheids)evenementen. Die verenigingen kiezen ervoor de groep junioren zo lang mogelijk bij elkaar te houden: de groep op de vereniging is een belangrijke bindingsfactor voor junioren waarbij de één gewoon (!) intensiever traint dan de ander. Voor de kleinere verenigingen is dit een academische kwestie: er zijn simpelweg niet genoeg junioren binnen de vereniging.

Ten opzichte van de breedtesport is de junioren wedstrijdsport (2 kilometer races en langebaan voorseizoen) goed georganiseerd hoewel verbetermaatregelen worden genoemd. De breedtesport kent een lagere organisatiegraad. Vandaar de fase 1 van de opdracht (zet een juniorencompetitie op). De evenementen voor wedstrijdsport en breedtesport kennen zeker een kloof: als je tegen ploegen van een andere vereniging wilt varen zijn er slechts twee mogelijkheden en die liggen behoorlijk ver van elkaar. Een tussenvorm is gewenst: dat kan door

1. een nieuwe competitie (tussen het huidige competitieniveau en de wedstrijden in) of
2. uitbreiden/diversifiëren van het huidige competitieniveau of
3. uitbreiden/diversifiëren van het huidige wedstrijdprogramma.

Op dit moment is er niet genoeg aanbod van deelnemers om aan een van deze 3 scenario's te werken. Maar wanneer er groei ontstaat is dit direct een punt van aandacht.

Tot slot kunnen wedstrijdroeiers met hun ervaring en roeitechniek een inspiratie zijn voor breedtesport roeiers, net zoals jongere wedstrijdroeiers enorm veel kunnen leren van een half uurtje varen met oudere, betere roeiers.

## 7. Breedtesport aantrekkelijker maken

Ofschoon er geen cijfers beschikbaar zijn veronderstel ik dat 80% van de juniorenroeiers kiest voor breedtesport. Dat alleen al is een reden om te zorgen voor een aantrekkelijk breedtesport programma. Weer het vergelijk met het zo succesvolle juniorenhockey: ook het zevende team speelt wekelijks een wedstrijd tegen vergelijkbare tegenstanders en heeft net zoveel kans op spelplezier als een selectiespeler in het eerste. Voor de roeisport geldt dat niet: breedtesport is voor de meeste junioren op dit moment niet aantrekkelijk genoeg. Op dit moment kom ik niet verder dan de opmerking dat de breedtesport voor junioren aantrekkelijker moet worden. Met onderstaande ideeën de discussie te starten en vooral uit te dagen tot beginnen met het organiseren van evenementen voor verenigingen in de omgeving.

Met een roeiboort kan je meer doen dan alleen zo hard mogelijk varen. Denk aan toertochten, puzzelen (wie kent de nachtwedstrijd nog), kamperen (roeikamp), behendigheid, varen op de rivier of juist midden in de stad. Je kan daar naar keuze competitie elementen aan toevoegen. Met speciaal materiaal zou je zelfs roei-basketbal kunnen organiseren. En in de winter een [ergo competitie](#) waarbij plezier en het elkaar ontmoeten het wint van de vermoeidheid.

Een voorbeeld van een nieuw format is het "[sculling festival](#)" in de UK. Behendigheid is daar onderdeel van de competitie. Op deze manier komen basisinstructie, waar aanleren van bootbeheersing een belangrijk onderdeel is, en competitie dicht bij elkaar.

In Noord Holland draait al jaren de [DiNHo-juniorencompetitie](#) met succes. Dit format wordt door de deelnemende verenigingen onderling georganiseerd en biedt plek voor zowel beginnende als meer ervaren roeiers. In het gebied van de ZRB organiseren verenigingen ook een onderlinge competitie net zoals in Noord(oost) Nederland. Het aantal competitie evenementen per regio per (school) jaar zou omhoog kunnen.

Er is geen overzicht van deze evenementen: een junioren breedtesport kalender ontbreekt. De wedstrijd sport wordt bediend met de bekende wedstrijd kalender. Het zou niet-wedstrijd roeiers en hun coaches helpen om een overzicht van alle in Nederland beschikbare evenementen te hebben waarbij kan worden geselecteerd op regio en leeftijdscategorie (iemand in Groningen met een ervaren jongens 15-16 ploeg heeft geen behoefte aan het aanbod voor jonge jeugd in Noord- en Zuid Holland). Die kalender zal niet alleen meer deelnemers kunnen aantrekken, het helpt voorkomen dat evenementen elkaar in de weg zitten, het inspireert anderen om vergelijkbare of nog leukere evenementen te organiseren en het toont eventuele hiaten in het aanbod.

Is de jeugd instructie nog aantrekkelijker te maken dan nu het geval is? Welke innovaties zijn toe te passen in het instructietraject? Laten we de basisinstructie en het vervolg van de roei carrière van een junior zo goed mogelijk in elkaar overgaan.

Gaat bovenstaande tekst de oplossing zijn voor een aantrekkelijker breedtesportprogramma? Zeer zeker niet dé oplossing. Maar hopelijk wel een aanzet om na te denken welke mogelijkheden er nog meer zijn. En daar waar lokaal vaarwater voor problemen zorgt dan ga je toch op bezoek bij een vereniging waar dat probleem niet is?

## 8. Regio Indeling

Een geografische regio indeling is noodzakelijk voor de breedtesport en wenselijk voor de wedstrijdsport/talentontwikkeling. Op dit moment is deze geografische infrastructuur onvoldoende dekkend en toont, zeker voor de breedtesport, hiaten.

Uiteraard blijft de top van de top trainen op het OTC in Amsterdam. Echter voor de overige 99,5% van de roeiers en het kader is reistijd één van de punten die een rol spelen bij de inzet voor de roeisport. Over het algemeen kan waarschijnlijk worden gesteld dat hoe hoger het (competitie) niveau en hoe lager de frequentie van de bijeenkomsten hoe hoger de bereidheid langer dan 45 autominuten minuten te reizen.

Of je nu bestuurt, coacht of roeit: het is leuk en nuttig om regelmatig mede bestuurders, coaches en roeiers buiten je vereniging te ontmoeten. En daarvoor niet telkens het hele land door te moeten rijden. Ook helpt het de deelnemers aan bijeenkomsten voor talentontwikkeling van bestuurders, coaches en sporters wanneer die in de eigen regio worden georganiseerd. Dus naast het beperken van reistijd draagt het onderhouden van persoonlijk contact binnen de regio tussen verenigingen op diverse thema's en tussen sporters onderling bij aan kwaliteitsontwikkeling en plezier.

De KNRB kent historisch gezien een aantal regio structuren: de regionale roeibonden, de RTC's en de districtsindeling. Echter geen van deze structuren biedt op dit moment een landelijke dekking die voldoende sterk een organisatie op te bouwen. Hoewel de structuren per stuk landelijke dekking zouden kunnen geven is een mengvorm tussen een succesvolle regionale bond, een actief RTC en een district niet mogelijk: de geografische grenzen vertonen overlap danwel hiaat.

Gegeven de grote verschillen in aantallen junioren tussen de verschillende gebieden in Nederland is de manier waarop regio's worden ingedeeld belangrijk: wanneer één grote vereniging zich bij een andere regio aansluit betekent dat een aderlating in volume voor de resterende verenigingen. Een ideaal-beeld is ingewikkeld: een beperkte reistijd verhoudt zich nu eenmaal niet altijd tot een relevant aantal verenigingen en een relevant aantal juniorenroeiers. Voor een toekomstbestendige regio indeling is het wel van belang te zoeken naar dat ideaal-beeld. Wanneer dunbevolkte regio's resteren ten opzichte van gebieden waar grotere verenigingen de samenwerking hebben gezocht zal de synergie in die regio's navenant ver te zoeken zijn.

De indeling in 7 districten die destijds is gemaakt lijkt het dichtst bij het ideaal te komen. Een aandachtspunt is dat bestaande succesvolle regionale initiatieven kunnen conflicteren met het heractiveren van de districten structuur.

Om die conflicten te voorkomen kan ook worden gekozen voor een organische regio-structuur: laat verenigingen zelf kiezen met wie ze willen samenwerken. Dat zal zeker op korte termijn voor vergroting van draagvlak van een regio indeling zorgen en het scheelt veel energie bij het (vergeefs) proberen verenigingen te betrekken bij de samenwerking die dat niet willen.

Duidelijk is dát het een knelpunt is, welke voordelen een regio indeling heeft dat er verschillende mogelijkheden zijn. Ik heb met te weinig mensen over dit specifieke onderwerp gesproken om nu een onderbouwde voorkeur uit te spreken.

Advies aan het KNRB bestuur:

Vorm een geografische regio indeling en faciliteer ontmoetingen.

## 9. Communicatie

Communicatie is een van de sleutels naar succes. Succes voor de KNRB en de vele honderden vrijwilligers die zich inzetten voor de roeisport. Hoe verloopt de communicatie rond juniorenroeien op dit moment en valt er wellicht iets te verbeteren?

Binnen de regio en op nationaal niveau zou het goed zijn als belangstellenden de informatie kunnen vinden die zij zoeken. Wat die informatie precies is en waar die beschikbaar zou moeten zijn is onderwerp voor vervolgstudie. Wanneer er per thema (in dit plan staan er 15) wordt gecommuniceerd met de meest betrokken personen dan zal dat effectiever zijn dan in algemene termen naar grote, ongespecificeerde, doelgroep.

Ik denk dat de groei-doelstelling voor junioren zeker realistisch is. Maar de uitdagingen moeten dan wel worden teruggebracht naar thema's die per stuk verbetering opleveren. De groei-doelstelling op zichzelf is te breed om een gestructureerde dialoog op te zetten: laten we proberen het grote terug te brengen tot kleinere, wel behapbare, onderdelen. Dat biedt ruimte voor iedereen die zich wil inzetten omdat zo expertise en interesse beter bij elkaar gebracht kunnen worden én de investering in tijd overzichtelijk blijft.

Suggestie voor communicatie binnen verenigingen: doorbreek de hokjes "instructie", "competitie" en "wedstrijd".

De communicatie tussen verenigingen (behalve in Noord Holland) over jeugd recreatief roeien is zeer beperkt. Enerzijds is men meer bezig met de eigen belemmeringen dan met elkaars oplossingen en anderzijds is veelal de noodzaak gering (weinig roeiers in de doelgroep). De communicatie met en tussen recreatieve jeugdroeiers en met en tussen de coaches van verschillende verenigingen is beperkt en kan zelfs binnen enkele verenigingen op meer gestructureerde wijze plaatsvinden.

Over communicatie tussen verenigingen onderling: uiteraard is er overleg, uiteraard spreken we elkaar en uiteraard is er samenwerking. Maar het verschil tussen de regio Amsterdam en grote delen van Nederland is wellicht illustratief voor de manier waarop dat gebeurt: door elkaar te ontmoeten. En dat is goed maar in onze tijd zijn communicatiemiddelen onbeperkt beschikbaar zonder een minuut reistijd. Wellicht kan het Nederlandse roeien daar gestructureerd gebruik van maken. De KNRB kan daarin faciliteren maar niet regisseren: daarvoor zijn er als het goed is te veel lijntjes.

### Advies aan het KNRB bestuur:

Faciliteer de communicatie rond het thema juniorenroeien tussen verenigingen binnen regio's en tussen regio's op nationaal niveau. Informeer, vat samen, prikkel en daag uit. Organiseer ontmoetingsmomenten zowel "live" als digitaal.

## 10. ICT en Data

Meten is weten en “Data” is hot: datagedreven organisatie, big data en A.I. zijn ontwikkelingen die niet meer verdwijnen en waar de roeisport zich dus niet aan kan onttrekken. Dat is geen toekomstmuziek. Voor het realiseren van de groeiambitie juniorenroeien is het kunnen beschikken over relevante gegevens van levensbelang. Gegeven de genoemde verschillen in de roeiwereld zeggen gemiddelde waarden niets; het is noodzakelijk naar wens te kunnen inzoomen tot een relevante dataset zichtbaar wordt. Op dit moment ontbreken echter essentiële gegevens.

Goed dat de KNRB bezig is de ICT infrastructuur te herzien. Van belang is daarbij heldere doelstellingen te formuleren voor het verzamelen en gebruik van data plus het hebben van tools en vaardigheden om de verzamelde gegevens te verwerken. Het gaat er niet om de KNRB te transformeren tot de google van de sportwereld maar wel om toegang te hebben tot voldoende gegevens om beleid te kunnen maken en dat te evalueren op verschillende aggregatieniveaus.

Bij het gebruik van data bij het realiseren van de groeidoelstelling juniorenroeien, zowel voor breedtesport als wedstrijdsport, kan men denken aan:

A) analyse en identificatie best practices en knelpunten.

Uitgewerkt:

1. Inzicht in ledenbestand (vereniging, leeftijd, geslacht, lidmaatschapsduur, instructie-gezelligheid-competitie-wedstrijd, rol (bestuur/commissie-roeier-coach/instructeur))
2. Enquête reden/motivatie instroom + instroomkanaal (school, evenement, mondeling, media, overig)
3. Enquête reden/motivatie uitstroom
4. Informatie deelname wedstrijden (jaar deelname, vereniging, wedstrijd, wedstrijdnummer (en tbv talentontwikkeling resultaat/uitslag).
5. Optioneel: periodiek enquête reden/motivatie voortzetten lidmaatschap

B) Communicatie: wie doet wat in roeiend Nederland en hoe kunnen we wie bereiken.

Zowel voor A) als B) is informatie nodig die verenigingen kunnen aanleveren. Het wel of niet aanleveren van die informatie is een keuze. Echter hoe minder informatie de KNRB beschikbaar heeft hoe minder zij haar rol als informatieverschaffer en organisator kan uitoefenen. Of omgekeerd: wanneer de verenigingen verlangen dat de KNRB inzicht in de sport heeft, kan helpen bij het identificeren van kansen en duiden van best practices dan zullen zij de daarvoor benodigde gegevens moeten aanleveren. Waar NOC\*NSF aan sportbonden dergelijk inzicht geeft moet wat mij betreft de KNRB dat aan de roeiverenigingen kunnen bieden.

Advies aan het KNRB bestuur:

Betrek de verschillende gebruikersgroepen in de roeisport bij het formuleren van een visie op het verzamelen en gebruik, het inventariseren van behoeften en stellen van doelen als het gaat om inzet van ict oplossingen.



# 11. Vitale vereniging

In de opdracht verwoordt de KNRB het als volgt: De roeibond hecht aan een robuuste groep jeugd- en juniorroeiers om:

- vitale sportaanbieders te houden (niet van één groep afhankelijk),
- een leven lang roeien invulling te geven (breed leeftijdspalet) ,
- kwetsbaarheid van de instroom naar topsport te verminderen (doorgroei),
- de roeisport toekomstbestendig te maken (voeling met nieuwe sportvormen)

Eenvoudig gezegd: een roeivereniging is een plek waar junioren zich thuis moeten voelen. Dat is een voorwaarde om blijvend aan de sport verbonden te zijn. De logische vraag is dan: in hoeverre voelen junioren zich thuis op onze verenigingen en waarom wel en waarom niet.

Bovenstaande is een cruciale alinea met enorme studie- en onderzoeksmogelijkheden. 'Gelukkig' is het voorkomen van uitval van junioren een uitdaging voor meer sporten. En heeft bijvoorbeeld het kenniscentrum voor Sport [het project "keep youngsters involved"](#). Dat project was ook onderwerp van een workshop tijdens het laatste instructeurscongres. Kort samengevat: het project biedt inzicht én praktische aanwijzingen om aan de gang te gaan met het thema. Zo is daar bijvoorbeeld de ["Y-score"](#) als "Discussion instrument to improve a sports club's orientation towards young members".

Bij het thema 'vitale vereniging' gaat het wat mij betreft om vragen als:

- Zijn wij als vereniging jeugd-vriendelijk?
- Is het nodig een maatschappelijke afspiegeling te zijn in termen van leeftijd (leeftijdspiramide bevolking geeft X% junioren en Leeftijdsopbouw sporters geeft Y% junioren)
- Is het nodig om een maatschappelijke afspiegeling te zijn in termen van sociale status/herkomst?

En waar het uiteindelijk op neer komt:

- Is het wenselijk om Z % junioren binnen de vereniging te hebben?

Advies aan het KNRB bestuur:

Benoem het thema 'vitale vereniging'. Help verenigingen dat vorm te geven. Communiceer en faciliteer gedurende langere tijd de mogelijkheden positieve actie op dit thema te nemen.

## 12. Samenwerking tussen verenigingen

Verenigingen zijn zich bewust van de knelpunten en uitdagingen waarmee zij zich geconfronteerd zien. Op enkele verenigingen na zijn de meeste zich echter niet bewust van het feit dat zij daar niet alleen in staan; dat er oplossingen en alternatieve werkwijzen beschikbaar zijn.

Ik weet niet of het goed is om veel tijd te besteden aan deze open deur. Het is meer een conclusie van hoofdstukken “verschillen en overeenkomsten” en ‘regio indeling’. Samenwerking zoeken is simpelweg goed: er is over het algemeen geen sprake van concurrentie tussen roei-aanbieders en voor zover dat er wel is: doe je best om jouw doelgroep aan je te binden. Dat is leuk, inspirerend en geeft energie.

Samenwerking kan op verschillende manieren. Ik noem een aantal praktijkvoorbeelden:

- DiNHo-competitie: georganiseerd door de deelnemende verenigingen
- RTC groningen: periodieke gezamenlijke trainingen voor junioren.
- Bèta Eindhoven: onder andere schoolroeien via een samenwerkingsverband tussen Thêta en Beatrix.
- ZRB: hoewel een beperkter rol dan “vroeger” een bestuursdiner met ontmoeting, informatie en discussie.
- Stichting Roeien in Rotterdam, overkoepelend overleg Rotterdamse roeiverenigingen.

Er is veel te winnen bij de samenwerking tussen studentenverenigingen en algemene verenigingen. Er is geen sport in Nederland met een studenten-eigen infrastructuur in grootte vergelijkbaar met het roeien. Laten we daar gebruik van maken. In Eindhoven is het succes daarbij niet zomaar ontstaan: de wrijving die bestaat tussen studentenverenigingen en algemene verenigingen is benoemd, besproken en, na het maken van duidelijke afspraken, opgelost.

Samenwerking tussen verenigingen kan op bestuurlijk niveau door ideeën uit te wisselen, elkaar te inspireren en van elkaar te leren. Samenwerking kan ook op operationeel niveau: gebruik elkaars sterke punten en los knelpunten in je eigen organisatie op.

Zijn er redenen om niet bij alles samen te werken? Zeker. Maar zijn er ook redenen om niet méér dan nu samen te werken? Ik denk het niet.

Advies voor het KNRB bestuur:

Maak samenwerkingsverbanden zichtbaar en waardeer deze.

## 13. Werving junioren

Om de groei-doelstelling te realiseren is werving onmisbaar. Zonder de roeisport in een commerciële bedrijfstak te willen omvormen lijkt het mij goed om écht te kijken naar wat werving van junioren inhoudt. Zal een poster op een school met de slogan “Kom roeien, ga 7 keer per week trainen en misschien kan je dan naar het WK” het gewenste aantal nieuwe junioren opleveren? Nee dus. Maar een slogan als “Kom gezellig roeien; het maakt niet uit wat je presteert” is evenmin aantrekkelijk. Dus wat dan wel? En via welke communicatiekanalen? Roeien heeft veel te bieden voor junioren. Breedtesport en wedstrijd-sport hebben meer gemeen dan op het eerste gezicht doet vermoeden: de onderlinge waarden zijn (niet limitatief)

- Buiten bezig zijn op het water
- Trainen in een groep
- Gezelligheid op de vereniging
- Je lichaam ontwikkelen
- Lol maken met elkaar
- Werken naar een gemeenschappelijk doel

Hoe dan ook: werving is grotendeels een marketing verhaal. Wat bied je aan? Voor wie? Etc. Past marketing bij sport? Zeker en het gaat verder dan het sluiten van een sponsorcontract. Zonder afbreuk te willen doen aan wat “verenigings-eigen” wordt genoemd ontkomen verenigingsbestuurders er niet aan een roeiclub op een zakelijker manier te besturen dan 10 jaar geleden. Het KPMG branche onderzoek spreekt wat dat betreft boekdelen. Om aantrekkelijk te blijven, zeker voor junioren, zal een club zich moeten aanpassen. We hoeven niet aantrekkelijk te zijn voor iedereen, we blijven roeiers, maar de doelgroep voor nieuwe leden moet wel groot genoeg gemaakt worden. Dat doe je door bewuste keuzes te maken en op gestructureerde wijze uitvoering te geven aan die keuzes.

Schoolroeien is op dit moment het meest gebruikte wervingskanaal voor junioren. Logisch: alle junioren zitten op school. Schoolroeien kent meerdere verschijningsvormen en is op dit moment georganiseerd rond het Nationaal School Roei Kampioenschap in juni op de Bosbaan. Voor het schoolroeien zijn plannen beschikbaar. De band tussen de scholen en de verenigingen kan worden versterkt. De conversie van schoolroeien naar een langdurige binding met de roeisport kan worden verbeterd.

Een proefballonnetje: Laten we het mogelijk maken wervings evenementen voor junioren combineren met andere sporten. Meer speciaal watersporten. Dus een combinatie met bijvoorbeeld zeilen of kanovaren (jawel), Het doel daarvan is gewoon plezier maken op het water. Maken we dan niet iemand enthousiast voor een concurrerende sport? Misschien maar wellicht trekken we zo wel méér junioren naar een roeivereniging waar het onze taak is ze enthousiast te krijgen voor de roeisport.

Advies aan het KNRB bestuur:

Maak wervings-initiatieven zichtbaar. Help valkuilen bij werving te voorkomen en promoot de succesfactoren. Vorm een denktank 'werving junioren', faciliteer deze en deel de uitkomsten.

## 14. Werving kader

Beschikbaarheid van kader is een knelpunt bij de groeiambitie junioren: Wie gaat coachen? Wie regelt de organisatie? Kortom: waar halen we de mensen vandaan? Het kader zorgt voor de organisatie, voor kwaliteit en voor continuïteit. En daarmee voor een leuk, aantrekkelijk sportklimaat.

Over het werven van vrijwilligers zijn, van verschillende verenigingen, verschillende meningen: “Wij kunnen geen vrijwilligers krijgen” en “Wij hebben geen vrijwilligersprobleem”

De eerste mening is het meest gehoord en zeker niet onwaar. De tweede mening heb ik niet verzonnen en is natuurlijk interessanter. Want: wat is nu eigenlijk een vrijwilligersprobleem en hoe heeft die vereniging het dan opgelost?

Voor kader geldt, net als voor de meeste thema's in dit plan, dat de roeisport minder uniek is dan we denken. Er zijn mensen nodig die, net als wij, beperkte tijd willen besteden, verschillende competenties, vaardigheden en interessegebieden hebben. En het goede nieuws is natuurlijk dat, behalve de beperkte tijd, al die verschillende competenties, vaardigheden en interesses meer dan nodig zijn op verenigingen en om de sport te organiseren.

De kwestie is dit: er zijn zeker vrijwilligers te vinden. En “ze” zijn te vinden voor elke taak. Alleen de capabele duizendpoot, de teamspeler die vele uren per week in een vereniging wil steken is enigszins schaars. Dus voor het organiseren van kader zélf is weer het nodige organisatievermogen nodig. Er zijn wel vrijwilligers te vinden zijn voor concrete, afgebakende, gefaciliteerde klussen. Er zijn lastig vrijwilligers te vinden voor klussen met een open eind, zonder structuur, zonder ondersteuning en met een onbekend tijdsbeslag. Het organiseren van kader is meer dan werving: het gaat om de organisatie van de organisatie. En dat vergt een professionelere aanpak dan 20 jaar geleden.

Kijk eens naar [video's van de KNVB](#) over het besturen van verenigingen en de rol van vrijwilligers: “back to basics”. (alles op [youtube](#) bij elkaar). Ik denk dat er in dit opzicht weinig verschil is tussen roeien en voetbal. De video's zijn al wat ouder: loopt de roeisport in dit opzicht achter op andere sporten?

## 15. Professionalisering

Het kader hoeft niet uitsluitend te bestaan uit vrijwilligers. Het kan ook voor een deel bestaan uit betaalde krachten. De inzet van betaalde krachten op roeiverenigingen is een heikel punt: sommige verenigingen hebben uitgebreide en positieve ervaring met betaalde professionals en andere verenigingen vinden het, afgezien van het beschikbaar maken van geld, niet passen binnen het (vrijwilligers)karakter van hun club.

Professionalisering gaat niet alleen over de inzet van betaalde krachten. Ook vrijwilligers kunnen professioneel optreden en doen dat in veel gevallen ook. Deze tijd van verzakelijking is een gegeven: ontwikkelingen als regelgeving, certificering en consumentisme zullen niet snel verdwijnen. Het is mijns inziens beter de discussie te voeren over hoe daar mee om te gaan en hoe daarmee je voordeel te doen dan te filosoferen over het “waarom”. De inzet van betaalde krachten kan helpen bij dat soort kwesties. Verenigingen die succesvol werken met betaalde professionals noemen twee grote voordelen: ten eerste borging van continuïteit en ten tweede betere ondersteuning van vrijwilligers (zowel organisatorisch als roei-inhoudelijk).

Zie voor een bijvoorbeeld een [uitwerking met trainersbegeleiding](#) en heel [concreet 5 voordelen](#) van trainersbegeleiding:

1. Trainers blijven zich ontwikkelen
2. Betere training voor sporters
3. Meer plezier voor trainers
4. Trainers blijven langer bij de club
5. Ouders waarderen de club nóg meer

Suggestie voor verenigingsbestuurders:

Verdiep je in de mogelijkheden voor de inzet van betaalde professionals. Er zijn “best practices” te over, zowel bij studentenverenigingen als bij algemene verenigingen.

## 16. Branding roeisport

Roeien wordt een elitaire sport genoemd. Alleen de discussie of dat waar is en wat elitair feitelijk is wordt volledig teniet gedaan door de vraag van een leraar lichamelijke opvoeding: “Dat roeien, dat is toch .... dat is toch ongeveer hetzelfde als dammen?”<sup>6</sup>

Dat betekent dat roeien van alles en nog wat is maar bovenal: onbekend.

Het thema “branding” kwam op het bord bij de brainstorm bijeenkomst over juniorenroeien georganiseerd door de ARB in januari l.l. Het haakt uiteraard in op werving maar ook op de inhoud van het aanbod en de beleving van de sport. En dan vooral bezien vanuit het perspectief van junioren die zoeken naar een sport als vrijetijdsbeleving.

Branding heeft alles te maken met marketing en (advertentie)publiciteit. Mijn advies is niet een merkbekendheid campagne op te zetten.

Advies voor bestuur KNRB en verenigingsbestuurders:

Ga, vóór een uiting over de roeisport te plaatsen, na of die uiting bijdraagt aan het “merk” roeien zoals we willen dat het door junioren wordt gezien. Uitingen over de roeisport zijn te vinden op websites (tekst en beeld) en social media .

---

<sup>6</sup> Na enig nadenken blijkt de overeenkomst dat de sport zittend wordt beoefend.

# 17. Roeien is leuk

Veel meer dan roeitechniek, kennis van coaches, kwaliteit van materieel of geleverde prestaties lijkt plezier het sleutelwoord voor het vasthouden van recreatieve jeugdroeiers. Plezier voor de roeiers, Plezier voor de coaches, Plezier voor bestuurders, ouders en fans.

Het criterium “Plezier” kan een van de doelstellingen zijn voor initiatieven, thema’s, plannen, evenementen etc. De vraag: voor wie is dit leuk en hoe kunnen we het nét leuker maken voor organisatoren, deelnemers en belangstellenden zou daarom een centrale vraag moeten zijn bij het ontwikkelen van concepten en opstellen van draaiboeken. Naar mijn mening zowel voor de breedtesport als voor de wedstrijdsport.

Plezier heeft verschillende verschijningsvormen:

- Een prettige, respectvolle omgang met elkaar
- Evenementen waar je met een tevreden glimlach op terug kan kijken
- Memorabele succesmoment tijdens training of wedstrijd
- Balans tussen prestatie en ontspanning
- Realiseren van een gemeenschappelijk doel
- Vriendschap opbouwen
- Etc

Het gaat dus niet om lol voor de lol. En niet alles is altijd leuk. Maar als basisprincipe zorgt het voor binding binnen een groep en langdurige betrokkenheid.

Een greep uit mogelijk cynische opmerkingen: “slopende ergo tests zijn niet leuk”, “huur een clown in” en “op mooi weer hebben wij geen invloed”, staan natuurlijk tegenover het grondbeginsel van plezier: hoe maken we het Samen voor alle betrokkenen Prettig en Leuk? Door vanuit de bril van diverse betrokkenen te kijken naar een evenement is voor elk van die betrokkenen wel een verbetering of extraatje te verzinnen. En meestal is dat meer een kwestie van oprechte aandacht en wat tijd dan van geld: Plezier is niet te koop op bol.com. Bovendien als je het samen leuk weet te maken heb je ook de verenigings-gedachte op de voorgrond!

Advies voor bestuur van de KNRB en voor verenigingsbestuurders:

Kijk of je bij het organiseren van evenementen en in contact met vrijwilligers een klein stapje extra kan zetten dat het gevoel van plezier en waardering vergroot. Doe dat systematisch.



## 18. Opzet juniorencompetitie

De opdracht voor deze fase is, samengevat: “breng huidige programma’s van juniorencompetities in beeld, toon synergie en lacunes en kom met concrete voorstellen voor verbetering. Lever concrete tools die het voor de KNRB en organisatoren makkelijker maken en voor deelnemers aantrekkelijker.

Op dit moment is het lastig aan die opdracht te voldoen. Enerzijds heb ik beeld gekregen bij de kansen die de roeisport voor het oprapen heeft. Anderzijds ben ik er in de loop van de tijd achter gekomen hoe weinig informatie beschikbaar en hoe verbrokken het roei-landschap is. Verbrokken mag niet worden vertaald als verdeeld of oneensgezind maar als divers en zonder sterke onderlinge verbinding.

In Noord Holland, Noord-Oost Nederland en in het ZRB-gebied vinden juniorencompetities plaats. Deze competities worden georganiseerd zonder een rol voor de KNRB. Herhaald zij, zonder afbreuk te doen aan de opzet van andere competities en wedstrijdvormen, dat de DiNHo competitie in Noord-Holland de meest succesvolle competitie lijkt.

Voordat er ‘een’ juniorencompetitie wordt opgezet is het zaak een goed beeld te krijgen van wie wat hoe wanneer, waar voor wie organiseert. Meer bekendheid van en draagvlak voor de groei-ambitie junioren en een eerste aanzet voor een platform voor verenigingen om informatie te delen helpen daarbij.

# 19. Conclusie

Het is op dit moment niet gelukt een juniorencompetitie met landelijke dekking op te zetten. De belangrijkste knelpunten daarbij zijn een ontbrekende regio structuur en ontbrekende communicatie structuur. Binnen afzienbare tijd is dit echter wel te realiseren. Wat die tijd zal zijn hangt af van de inspanning van de KNRB maar vooral van de snelheid waarmee algemene verenigingen zich achter nieuwe structuren en initiatieven scharen.

Deze eerste fase van het plan werving en ontwikkeling van junioren biedt wel verschillende invalshoeken om naar realisatie van groei in de roeiwereld te kijken. Concluderend: we moeten samen de achterdeur dichttimmeren, de voordeur openzetten en dus de taart vergroten.

Onderstaande suggesties zijn te vertalen naar concrete acties bij verenigingen maar ook op punten voor de KNRB organisatie.

1. Achterdeur dichttimmeren:
  - a. Verwachtingen tijdig/vooraf managen (zowel voor nieuw te werven roeiers als voor begeleidend kader als voor ouders)
  - b. Blijven voldoen aan behoeften tijdens de roeicarrière van een junior.
  - c. Omarm klachtenregistratie en -management voor een beter inzicht en als tool voor een hogere tevredenheid (zowel voor roeiers als voor kader als voor ouders)
  - d. Bevestig in je uitingen en waardering roeiers en kader in hun juiste keuze (roeien is leuk, roeien heeft zoveel meer te bieden).
2. Voordeur open zetten:
  - a. Zorg voor een lage toetredingsdrempel (kijk kritisch naar procedures, protocollen, wachttijd).
  - b. Formuleer een duidelijk, op behoefte gebaseerd, aanbod en zorg voor continuïteit in de uitvoering van dat aanbod.
  - c. Creëer een jeugd-minnende verenigingscultuur: ben een vitale vereniging.
3. Taart vergroten:
  - a. Vergroot samen de bekendheid van de sport.
  - b. Probeer wervingselementen (open dag, schoolroeien, bedrijfsuitje, combi(water)sport evenementen) op nationaal format met publiciteit te organiseren maar whitelabel uitvoering en communicatie op regio- en verenigingsniveau.
  - c. Identificeer en benut synergie binnen verenigingen, tussen verenigingen en met KNRB. Doe dat structureel.
  - d. Speel in op maatschappelijke ontwikkelingen (sportbeleving, flexibele lidmaatschapsvormen, (commerciële) add-ons boven op lidmaatschap)
  - e. Schuw zakelijkheid en professionaliteit niet maar koester het amateurisme en het plezier van de roeisport.

De thema's in dit document vormen wat mij betreft de structuur van het proces dat de KNRB en de verenigingen gaan starten om de groeidoelstelling te realiseren. Laten we de groeidoelstelling kleiner maken tot "best in class" doelstellingen op deze thema's en daarvoor het potentieel van de roeisport samen met de professionele kennis en ervaring van roeiend Nederland inzetten.

#### Advies voor het KNRB bestuur:

- Werk de thema's en subthema's (de hoofdstukken uit dit plan) gericht uit. Verzamel daarvoor een netwerk van vrijwilligers met liefst een mix tussen professionele expertise en ervaring in de roeiwereld.
- Leg verbindingen tussen de thema's: bevorder synergie en voorkom dubbel werk op overlappende aspecten.

## 20. Bijlagen en bronnen

### 1 Uit KNRB Ledenenquête 2018

58% van de verenigingen verwacht groei (met name studentenverenigingen).

36% verwacht stabiel te blijven

6% verwacht daling (buiten de randstad)

Groeibelemmingen: instructiecapaciteit (38%), verloop (31%), accommodatie (30%)

Bij nieuwe roeivormen scoort coastal (34%) hoger dan indoorroeien (37%)

Bij verenigingsondersteuning is bij Kleine verenigingen behoefte aan: ledenwerving en opleiden kader.

Bij roeiprofiel maakt de enquête onderscheid tussen "recreatief", "recreatief en wedstrijd" en "wedstrijd".

Opvallende reacties bij open vragen:

"Kloof tussen wedstrijdroeien en burgerverenigingen" (wat is die kloof en hoe moet die gedicht?)

"veel oudere leden, dus op zoek naar nieuwe aanwas" "toenemende vergrijzing"

Bij taken voor de KNRB: topsport versus recreatief roeien op plaats 3.

Verenigingen: ledenwerving en -behoud op plaats 1.

### 2 Kenniscentrum sport: 14-Factoren Keep-Youngsters-Involved

Het project Keep Youngsters Involved streeft naar antwoorden op de vraag: 'hoe kunnen we uitval van Europese jongeren (van 12-19) in de sport voorkomen en hoe houden we de jongeren betrokken bij het sporten en bewegen'. In veel Europese landen zien we dat veel jongeren sport opgeven door gebrek aan motivatie, problemen met school of bijbaan of verschillende interesses. Het project werd gefinancierd door de Europese Commissie (tot zomer 2019).

Onderdeel van het Erasmus+Sport project 'Keep Youngsters Involved' zijn onderstaande 14 factoren. Naast deze factoren worden concrete strategieën verzameld per factor uit bestaande aanpakken en door in gesprek te gaan met de praktijk. Daarnaast verzamelen we instrumenten en goede voorbeelden die in de praktijk gebruikt kunnen worden. De 14 factoren die naar voren komen worden internationaal allemaal hetzelfde beleefd.

Meer in:

<https://www.kenniscentrumsport.nl/en/international-projects/keep-youngsters-involved/card-game/dutch/>

Ook van Kenniscentrum sport: European Prize for Social Integration through Sport

### **3 Kenniscentrum sport: sport zorgt voor sociale cohesie**

[https://www.kenniscentrumsport.nl/publicatie/?sport-zorgt-voor-sociale-cohesie-meer-dan-cultuur&kb\\_id=15972&kb\\_q=](https://www.kenniscentrumsport.nl/publicatie/?sport-zorgt-voor-sociale-cohesie-meer-dan-cultuur&kb_id=15972&kb_q=)

*<het artikel gaat over (stedelijke) inrichting van sportfaciliteiten en -infrastructuur maar ook over (organisatorische) toegankelijkheid. Roeien wordt expliciet genoemd...>*

Opvallend:

Sportbeleving is bij het bindingsproces van nieuwkomers in de stad heel erg essentieel.

Samenleven gaat maar om één ding. Wat houdt jou bij mij? Door sport wordt voor een groot deel bepaald hoe je hecht.

“Onbegrijpelijk dat die verenigingen en sporthallen zich zo in zichzelf keren. Soms is dat zelfs letterlijk zo. Je weet vaak niet eens waar de ingang zit. En ben je binnen, dan weet je vaak niet wat je verder moet doen.... Onze kinderen zappen. Niet alleen achter de tv, maar bij alles wat ze doen. Maar in Nederland houden we strikt de verenigingsstructuur in stand. Toen mijn dochter wilde trampolinespringen fietste ik met haar naar Amsterdam-West, voor het paardrijden moesten we naar het Vondelpark. En toen ze interesse in schermen kregen, reden we naar de Apollohal. Ik heb de hele stad gezien. Denk je dat dat in Madrid ook zo is? Welnee, daar word je lid van Atletico. En daar hebben ze álles, binnen een straal van een kilometer. Je wordt lid van Atletico en gaat sporten. Turn je, maar wil je wat anders gaan doen, dan kan dat. Je hoeft geen nieuw lidmaatschap af te sluiten, maar switch gewoon. Geen gedoe. Hoe ingewikkeld kan het zijn? Nou, hier wel hoor.”

Dat de sporter steeds minder behoefte heeft om per se lid te zijn, beseft nog niet iedereen.

NOC\*NSF echter wel, de sportkoepel wil ook de 'ungebonden sporter' omarmen. Steden én verenigingen springen onvoldoende in op de veranderende maatschappij, vindt Verhagen, hun aanbod blijft achter. Of is te duur. “Sport moet je goedkoop aanbieden, het mag nooit elitair worden. Laatst was ik in Eindhoven in het Pieter van den Hoogenband-zwembad. Allemaal fantastisch natuurlijk daar. Maar ik vond de kaartjes voor het zwembad wel erg duur. Maar, hoor je dan, er is een regeling voor mensen die geen geld hebben. Je moet dus eerst iets extra's doen, voordat je toegang krijgt.

Waarom niet een trainingscomplex in Zuid-Oost, één in Noord en één in Nieuw-West? En daar dan alle jeugdtrainingen afwerken, met trainers van de drie clubs. Zo zorg je dat er een grotere kweekvijver ontstaat. Pas dan kun je gebruik gaan maken van al het talent dat er rondloopt. Mij maak je niet wijs dat je alleen olympisch kampioen hockey of roeien, nog zo'n gesegregeerde sport, kunt worden met meisjes met paardenstaart. In de Zuid-Afrikaanse boot tijdens de WK roeien zat een man uit Swaziland. Daar hebben ze niet eens water!”

#### **4 School age strategy review British Rowing 2018**

In het Verenigd Koninkrijk roeien (ten opzichte van het totale bevolkingsaantal) ongeveer 2,5 x zoveel jeugd en junioren als in Nederland. British Rowing (de UK roeibond) organiseert zowel het ons vertrouwde slide rowing maar ook gig (fixed seat) rowing én indoor rowing als zelfstandige sporten. Het [rapport](#) geeft concrete handvatten voor te vermijden valkuilen als kansen op diverse gebieden. Deze handvatten zijn ook, hoewel het Engelse sport-schoolsysteem afwijkt van de Nederlandse sportstructuur, bruikbaar voor aanpak en promotie van het jeugdroeien in Nederland. Van alle bronnen is dit dé combinatie van een sport specifieke case (roeien) en gedegen achtergrondonderzoek. Aanbeveling: controleer in hoeverre de uitkomsten van dit onderzoek ook gelden voor Nederland.

#### **5 KPMG branche onderzoek sport oktober 2019**

Het [rapport](#) schetst een beeld van een veranderend sportlandschap. Het aantal niet verenigingsgebonden sporters groeit en die groei zit bij de 65+-ers. Het aantal sporters onder de twintig jaar daalt. Er is behoefte aan een flexibel sportaanbod en waarbij sporters zich meer als klant opstellen zonder de 'verplichtingen' van een verenigingslidmaatschap. De sportmarkt is E 2,8 mld groot. Het rapport bevat verder ondermeer een overzicht van (bij NOCNSF aangesloten) sportbonden met in ledenaantal stijgende en dalende sporten.

#### **6 Eindverslag Commissie ter stimulering van het Jeugd-/Juniorroeien september 1988**

In het [verslag](#) stelt de commissie aan het bestuur van de KNRB voor:

1. De vaardigheidsproef af te schaffen en een diploma systeem te introduceren
2. De wedstrijdvormen te herzien om een betere aansluiting te krijgen op verschillende niveau's én op de "ideale" instructiemethoden.
3. Les en leerplannen op te stellen die aansluiten op de diploma's en wedstrijden
4. Van de prestatie, recreatie, instructie en sociale evenementen moeten prestatie en instructie extra aandacht krijgen
5. De coördinatie van het stimuleringsbeleid toe te delen aan een commissie op bondsniveau
6. Promotiemateriaal gericht op juniorenroeien te verzamelen, te ontwikkelen en dat centraal te verspreiden.
7. De communicatie te bevorderen