

Ledendynamiek

Zonder jeugdleden geen Scouting. Het aantal jeugdleden is een belangrijk cijfer om het succes van je Scoutinggroep aan af te lezen. Als Scouting willen we immers zoveel mogelijk kinderen een leuke tijd en veel ervaring mee geven.

Harde factoren die het aantal jeugdleden beïnvloeden:

- **De beschikbare ruimte** in het clubhuis. Een vereniging kan niet groter worden dan er mensen in het clubhuis passen. Ga dus flexibel om met ruimtes. Alles vol? Kijk dan naar alternatieve dagen en tijdstippen.
- **Het aantal leiders.** Gemiddeld is er 1 leider nodig op 5 kinderen. Voor de hele vereniging heb je naast leiders ook ondersteuners en bestuursleden nodig. Dat maakt gemiddeld 1 vrijwilliger op 3 kinderen¹. Zonder voldoende leiders kan je geen kindplaatsen bieden.
- **Het verzorgingsgebied.** Net als een supermarkt moeten er kinderen in de buurt wonen en moeten er weinig drempels zijn om bij het clubhuis te komen. Een rivier, kanaal of grote weg kan er voor zorgen dat er maar weinig kinderen van “de overkant” komen.
- **De hoogte van de contributie.** Gemiddeld ligt deze (landelijk) op 9 tot 10 euro (2010). Er zijn geen redenen om aan te nemen dat dit te hoog is, sterker nog: de contributie ligt vaak zo laag dat Scouting weinig waard lijkt te zijn. Scoutinggroepen die de contributie verhogen zien vrijwel nooit leden afhaken.
- **Het aanbod of de “productmix”** van de vereniging. Elke leeftijdsgroep boort een eigen markt aan. Elke speltaksoort doet dit ook. Verenigingen die veel soorten speltakken hebben kunnen veel soorten mensen bedienen. Het loont dus de moeite om zowel land- als waterspeltakken te hebben of gemengde en ongemengde speltakken voor jongens en meisjes apart.

¹ Bron: Scouting Nederland

Zachte factoren die het aantal jeugdleden beïnvloeden:

- **Kwaliteit van de speltakleiding.** Dit gaat met name om:
 - Goede begeleiding van het overvliegen – hier gaan relatief veel leden verloren
 - Goede oudercontacten
 - Herkenbaarheid van Scouting in het programma (niet teveel sport en spel, veel kamperen, kampvuur, buitenleven). Hoe duidelijker Scouting, des te onderscheidender het “product”. Zie ook de Spelvisie en een goede balans tussen de 8 activiteitsgebieden van Scouting Nederland.
 - Enthousiasme en oog voor de (individuele) kinderen
- **Externe communicatie** (website, naamsbekendheid, goede naam) en goede contacten in de omgeving (gemeente, sponsors/ bedrijven, samenwerkende organisaties).
- **Het vrijwilligersbeleid** is van sterke invloed op het aantal vrijwilligers. Dit omvat onder andere:
 - Transparante en duidelijke interne communicatie
 - Open sfeer waarin vrijwilligers voldoende compensatie krijgen in de vorm van elkaar ontmoeten, waardering, ervaringen opdoen en leren
 - Een vast moment om elkaar in verenigingsverband te ontmoeten (de baravond)
 - Goede faciliteiten (internet, schone keuken, trainingen, goed materiaal, vindbare informatie, enz.)
- **Sterk bestuur** dat de leiding en andere vrijwilligers ondersteunt. Dit zijn netwerkers die vrijwilligers binden, zichtbaar en actief zijn en afspraken kunnen handhaven terwijl en ruimte is voor overleg, discussie en initiatief.

Over het algemeen kan gesteld worden dat de harde factoren veel meer invloed hebben dan de zachte factoren wanneer het gaat om ledengroei. Uit diverse onderzoeken komt naar voren dat het effect van vrijwilligers, de beschikbare ruimte en de samenstelling van het verzorgingsgebied meetbaar van invloed is op het aantal (jeugd)leden. De invloed van de zachte factoren is vooralsnog niet meetbaar. Toch is het wel zo dat de zachte factoren op hun beurt juist weer erg bepalend kunnen zijn voor het aantal vrijwilligers en de accommodatie van een vereniging:

- Een goed en warm vrijwilligersbeleid trekt meer vrijwilligers aan. Samen kunnen zij meer speltakken draaien en ondersteunen en zo meer kindplaatsen bieden.
- Een goed onderhouden clubhuis is een randvoorwaarde voor het draaien van speltakken.

Powered by



Daarnaast spelen de zachte factoren een sterke rol bij ledenbehoud (blijven leden lang lid) en bij de uitstroom van leden.

Scouting Nederland biedt groepen het Groepsontwikkelingsbeleid. Dit focust op de 5 succesfactoren Spel, Vrijwilligers, Accommodatie & materiaal, Bestuur & organisatie en Financiën.

Verzorgingsgebied

Het verzorgingsgebied van een Scoutinggroep bestaat uit de postcodegebieden waar de leden vandaan komen. Het aantal kinderen of vrijwilligers dat lid is op het totaal aantal mensen wat hier woont, is het marktaandeel. Hierin concurreert Scouting met andere organisaties zoals sportverenigingen.

Daalt het aantal kinderen in het verzorgingsgebied, dan daalt je jeugdleden aantal mogelijk ook. Dit kan door vergrijzing van de buurt.

Concurrentiemogelijkheden

Op de volgende punten kan je concurreren met andere organisaties:

Concurrentie om jeugdleden

- Biedt een vrijetijdsbesteding aan die duidelijk anders is dan verenigingen in de buurt.
- Biedt verschillende soorten Scouting aan
- Biedt Scouting aan op tijden waarin dit ouders en jongeren goed uitkomt
- Ga naar je potentiële jeugdleden toe: doe activiteiten in of bij speeltuinen, trapveldjes, schoolpleinen, buitenschoolse opvang en hangplekken
- Doe mee of organiseer projecten om met meerdere organisaties kinderen actief te krijgen. Kies bij voorkeur samenwerkingspartners die niet concurreren om dezelfde dag en tijdstippen.
- Laat leden eerst een paar maal gratis komen kijken en biedt voordelige tarieven voor extra leden uit hetzelfde gezin
- Wees zichtbaar in de omgeving
- Vergroot je verzorgingsgebied, laat ouders meerdere kinderen ophalen of rijd zelf met een busje om kinderen op te pikken.

Powered by



Concurrentie om vrijwilligers

- Voer een goed vrijwilligersbeleid (zie de download over vrijwilligersmanagement):
 - Biedt ruimte voor trainingen
 - Biedt ruimte voor eigen initiatief
 - Laat vrijwilligers in ruil het clubhuis goedkoop kunnen gebruiken voor bijvoorbeeld een verjaardag
 - Biedt vrijwilligers een vergoeding in natura
 - Waardeer vrijwilligers (BBQ, bloemetje, verjaardagskaartje, enz.)
- Spreek verschillende doelgroepen aan: jong en oud, laag- en hoogopgeleid. Werk ook met “part-time vrijwilligers” die er om en om zijn, bijvoorbeeld.
- Biedt Scouting aan op tijden waarop vrijwilligers dit uitkomt, bijvoorbeeld ook 's avonds door de week.
- Benut ook de kleine dingen die mensen willen bijdragen: elk uurtje en elk paar handen helpt
- Heb goede contacten met ouders, het netwerk van je groep en met de leiding-die-je-weinig-spreekt. Deze mensen hebben veel contacten buiten Scouting en zijn de sleutel tot nieuwe vrijwilligers.

Powered by

